

82
10.11.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

Ясинецька Ірина Леонідівна
(здобувач вищої освіти групи МОМ-24)

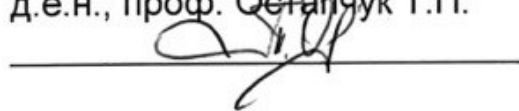


МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

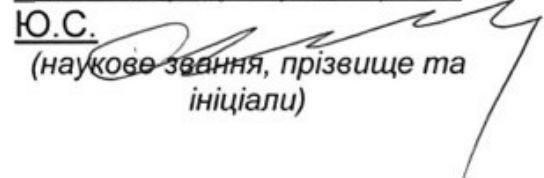
(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
д.е.н., проф. Цаль-Цалко

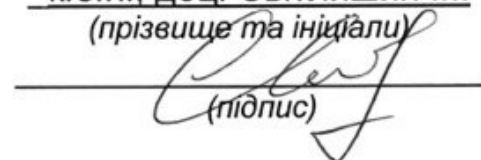
Ю.С.
(наукове звання, прізвище та
ініціали)



(підпис)

Рецензент

к.е.н., доц. Світлишин І.І.
(прізвище та ініціали)



(підпис)

Житомир, 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Поняття та структура фінансового потенціалу підприємства	8
1.2. Система управління фінансовим потенціалом підприємства	12
1.3. Методичні засади оцінки ефективності формування та використання фінансового потенціалу підприємства	24
Висновки до розділу 1	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	37
2.1. Організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства	37
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Порше Україна»	41
2.3. Оцінка системи управління фінансовим потенціалом підприємства	46
Висновки до розділу 2	53
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	57
3.1. Напрями удосконалення системи управління діяльністю підприємства	57
3.2. Резерви підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємства	60
3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів	72
Висновки до розділу 3	74
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	80
ДОДАТКИ.....	86

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Для ефективного функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах, необхідно вдосконалювати управління виробничими процесами з метою покращення фінансового потенціалу компанії.

Сучасні підприємства, які інтегруються в світове виробництво, повинні активно використовувати наявні ресурси і створювати нові з метою задоволення потреб клієнтів і забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції та послуг.

Фінансовий потенціал підприємства є ключовим фактором, який визначає здатність компанії до стійкого розвитку, своєчасного виконання зобов'язань та досягнення високих результатів в умовах постійно мінливого економічного середовища.

Від ефективності управління фінансовим потенціалом залежить не лише поточний фінансовий стан підприємства, але й його стратегічні перспективи на майбутнє. У процесі сучасного економічного розвитку особливо важливою є правильна оцінка та використання наявних фінансових ресурсів, які визначають конкурентоспроможність компанії на глобальному ринку.

В умовах глобалізації економіки та фінансів підприємства стикаються з величезною кількістю викликів, що змушують адаптуватися до нових економічних реалій. Модернізація виробничих потужностей, впровадження нових технологій, залучення інвестицій і зниження витрат – усі ці фактори безпосередньо пов'язані з управлінням фінансовим потенціалом підприємства. Так, підприємства повинні забезпечити правильну структуру фінансових потоків, зберігаючи рівновагу між короткостроковими і довгостроковими фінансовими зобов'язаннями.

Актуальність теми полягає в тому, що в умовах сучасного конкурентного ринку підприємства зобов'язані найбільш ефективно використовувати свої ресурси та оптимізувати виробничі процеси. Доцільним є постійне оновлення і розширення асортименту продукції підприємства та наданих послуг, а також можливість розширення діяльності в інших сферах. Це допомагає підтримувати позитивний імідж компанії, залучати нових клієнтів і займати стійку конкурентну позицію на ринку. Дослідження цієї теми може виявитися корисним для підприємства, допомагаючи знайти оптимальні шляхи підвищення продуктивності, зниження витрат і покращення якості продукції, тим самим покращивши свій фінансовий стан. Враховуючи важливість функціонування високотехнологічних підприємств, це дослідження може також зацікавити широку аудиторію зацікавлених стейкхолдерів, таких як інвестори, фахівці галузі та споживачі.

На сьогоднішній день особливо актуальним є управління фінансовим потенціалом в автомобільній галузі, оскільки це один з найбільш конкурентних і інноваційних секторів економіки. Porsche Україна є прикладом компанії, яка демонструє високий рівень управління фінансовими ресурсами. Компанія активно використовує новітні технології для оптимізації своїх фінансових процесів, що дозволяє їй залишатися конкурентоспроможною навіть в умовах економічної нестабільності.

Завданням цієї роботи є детальне вивчення теоретичних основ управління фінансовим потенціалом підприємства, зокрема таких аспектів, як фінансова стійкість, ефективність використання фінансових ресурсів, методи оцінки фінансових показників. Далі буде проаналізовано практичне застосування цих теорій на прикладі компанії Porsche Україна, зокрема на прикладі їх підходів до фінансового планування та стратегічного розвитку.

У цьому контексті важливо відзначити, що ефективне управління фінансовими ресурсами є складовою частиною загальної стратегії підприємства. Усі фінансові рішення мають бути орієнтовані на досягнення довгострокових цілей компанії, що дозволяє зберігати стабільність і підвищувати її конкурентоспроможність на світовому ринку. Врахування фінансових ризиків, своєчасне виявлення слабких місць у фінансовій політиці та прийняття стратегічних рішень, що сприяють оптимізації витрат і покращенню прибутковості, є важливими аспектами ефективного управління фінансовим потенціалом.

Завдання цієї роботи полягає в дослідженні основних теоретичних підходів до управління фінансовим потенціалом підприємства, зокрема на прикладі Porsche Україна. Вивчення методів, що використовуються для оцінки фінансової стійкості та ефективності використання фінансових ресурсів, дозволить не тільки поглибити теоретичні знання в цій сфері, але й внести конкретні пропозиції щодо вдосконалення фінансового управління на практиці.

Проблему підвищення ефективності управління процесом забезпечення ефективності діяльності підприємства та його фінансового потенціалу досліджувало багато вчених, зокрема: Богуславський Є.І. [3], Борисюк І.О. [4], Балахонова О. В. [5], Богашко О. Л. [10], Джурук Н.І. [18], Єрмак С. О. [19], Корінько М.Д. [30], Костенюк Ю.Б. [33], Погорелов Ю. С., Козаченко Г. В. [43] та багато інших. Але, зважаючи на стрімкі тенденції економічного розвитку країни, проблема забезпечення ефективності діяльності підприємств потребує постійних інноваційних рішень.

Метою роботи є дослідження та розробка рекомендацій щодо покращення управління фінансовим станом підприємства. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства та методи його покращення;
- провести оцінку фінансового стану підприємства;
- охарактеризувати внутрішню діяльність підприємства та її вплив на фінансовий стан;
- проаналізувати фінансово-економічний стан підприємства та оцінити систему управління;
- розглянути та визначити оптимальні напрямки для покращення фінансового потенціалу підприємства.
- розробити рекомендації щодо оптимізації цих процесів з метою підвищення продуктивності, зниження витрат, покращення якості послуг та загальної конкурентоспроможності підприємства.

Робота також спрямовуватися на ідентифікацію можливостей для інновацій та впровадження новітніх технологій в послуги ТОВ «Порше Україна».

Об’єктом дослідження у роботі виступає процес покращення фінансового потенціалу підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади дослідження забезпечення покращення фінансового потенціалу підприємства.

Методи дослідження. У процесі виконання магістерської роботи були використані такі методи : аналіз: Включає в себе детальний розгляд існуючих виробничих процесів, фінансових звітів та управлінських стратегій ТОВ «Порше Україна». Спостереження: Дослідження реальних виробничих процесів на місці для отримання конкретних даних про діяльність підприємства. Математичне моделювання: Використання математичних моделей для аналізу і прогнозу різних аспектів діяльності підприємства, таких як надані послуги та фінансові показники. Дослідження літературних джерел: Огляд публікацій, наукових статей та

інших джерел, що стосуються управління ефективністю підприємств, для вивчення вже наявних теорій та підходів до цієї проблеми.

Інформаційною базою дослідження є посібники, монографії вітчизняних та зарубіжних вчених з питань управління процесом забезпечення ефективності діяльності підприємства, статті періодичного друку, аналітичні матеріали, статистичні матеріали та Інтернет-ресурси з питань управління процесом забезпечення ефективності діяльності підприємства в Україні, фінансова звітність ТОВ «Порше Україна».

Структура курсової роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, який містить 61 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 78 стор., у тому числі 20 таблиць, список використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та структура фінансового потенціалу підприємства

У сучасній економічній літературі фінансовий потенціал суб'єкта господарювання розглядається з різних сторін, при цьому відсутній єдиний методологічний підхід до його визначення, що ускладнює побудову універсальних практичних методик аналізу. Фінансовий стан підприємства - це економічна категорія, що відбиває стан капіталу процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований час [14].

Фінансовий потенціал підприємства характеризується складом та розміщенням коштів, структурою їх джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства погашати свої зобов'язання у строк та в повному обсязі, а також іншими факторами [16]. Фінансовий потенціал сприймається як характеристика розміщення коштів підприємства, його інвестиційної діяльності.

Фінансовий потенціал підприємств характеризує розміщення та використання коштів підприємства. Це обумовлено ступенем виконання фінансового плану та мірою поповнення власних коштів за рахунок прибутків та інших джерел, якщо вони передбачені планом, а також швидкістю обороту виробничих фондів і особливо оборотних коштів.

Фінансовий потенціал може трактуватися як платоспроможність підприємства, забезпеченість чи незабезпеченість підприємства грошима задля забезпечення його господарської діяльності [32].

Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал продукує суспільно корисну продукцію або робить виробничі і побутові послуги, кількість та якість яких впливає на фінансовий стан підприємства. Це означає, що, з одного боку, мають місце витрати живої і уречевленої праці,

а з другого, — результати виробництва. Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня їх використання.

Фінансовий потенціал підприємства являє собою комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу.

Ознакою сприятливого фінансового потенціалу підприємства є досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу – досягнення високого прибутку.

Зацікавлені сторони сприймають економічну важливість прибутку як показника стійкого фінансового потенціалу підприємства по-різному[23, 37]:

- 1) власники капіталу прагнуть збільшити прибуток, оскільки вони очікують більшого доходу від інвестованого капіталу;
- 2) держава (регіон) зацікавлена у прибутковій діяльності бізнесу, оскільки це веде до економічного зростання та збільшення доходів державного бюджету;
- 3) для менеджерів більший прибуток свідчить про їхні кращі управлінські навички;
- 4) для ділових партнерів більші прибутки забезпечують безпеку та більшу надійність економічних операцій.

Наявність мети – перший крок на шляху до дисципліни прибутку. Це може здатися очевидним, але багато власників бізнесу не мають чіткого уявлення про свою мету в бізнесі (що відводить їх від дисципліни) [20, с. 18]. Встановлення реалістичних цілей, необхідний елемент дисципліни прибутку, має враховувати скільки роботи та часу знадобиться для досягнення цих цілей. Підприємство має встановити цілі та переглянути що може зробити, щоб зробити їх меншими та зробити і їх більш

досяжними протягом певного періоду часу, розбити їх на невеликі частини.

Наявність письмового плану дій також важливо, коли є мете досягнути дисципліни прибутку, особливо коли йдеться про бізнес. Необхідно точно написати, які дії потрібно виконати, щоб досягти своїх цілей, а також часові рамки, необхідні для цих завдань/цілей [20, с. 21].

Раз на місяць необхідно виділити трохи часу, переглянути всі цілі та подивитись, чого досягнуто протягом місяця. Якщо у списку є щось, що ще не було зроблено, тому що це або не було важливою метою, або просто не вдалося виконати, здійснити наступний крок та зробіть його [28, с.37].

Наявність перспектив покращення фінансового потенціалу є важливим результатом ведення бізнесу. Позитивний результат показує, що компанія є здоровою та працює добре. Маючи хороші прибутки, бізнес може розраховувати на продовження процвітання.

Фінансовий потенціал підприємства є ключовою характеристикою, що відображає його здатність досягати стратегічних та операційних цілей за допомогою ефективного управління фінансовими ресурсами. На прикладі "Порше Україна" можна розглядати фінансовий потенціал як сукупність наявних активів, які використовуються для забезпечення стійкої господарської діяльності. Структура фінансового потенціалу компанії включає матеріальні та нематеріальні активи, рівень ліквідності, інвестиційну спроможність та прибутковість.

Одним із важливих елементів фінансового потенціалу "Порше Україна" є її здатність до інвестицій у нові проекти, зокрема розвиток цифрової трансформації бізнесу, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Наприклад, компанія інвестує у впровадження сучасних CRM-систем, оптимізацію ланцюгів постачання та вдосконалення клієнтського сервісу. Ці заходи позитивно впливають на структуру та ефективність використання фінансових ресурсів.

Ключовим показником фінансового потенціалу є платоспроможність підприємства, яка дозволяє "Порше Україна" оперативно виконувати свої зобов'язання перед партнерами, постачальниками та державою. Високий рівень фінансової стабільності компанії забезпечується постійним зростанням обсягів продажів, розширенням мережі дилерських центрів та збільшенням частки ринку. Завдяки цьому, "Порше Україна" має можливість спрямовувати прибутки на підтримку свого бренду та підвищення якості продукції.

Окрім того, у структурі фінансового потенціалу "Порше Україна" важливе місце займає прибутковість як кінцевий результат господарської діяльності. Досягнення високих фінансових показників базується на ефективній стратегії управління витратами, маркетинговій політиці та адаптації до потреб ринку. Наприклад, впровадження електромобілів як частини асортименту компанії демонструє її здатність реагувати на глобальні екологічні тенденції, що, у свою чергу, сприяє залученню нових клієнтів і зростанню прибутків.

Таким чином, фінансовий потенціал "Порше Україна" можна розглядати як багатогранну категорію, яка охоплює не лише грошові ресурси, а й здатність до їхнього ефективного використання в умовах динамічного ринкового середовища. Комплексний підхід до управління фінансовим потенціалом дозволяє компанії забезпечувати довгострокову стійкість і розвиток навіть у складних економічних умовах.

1.2. Система управління фінансовим потенціалом підприємства

Система управління процесом забезпечення ефективності фінансового потенціалу підприємства - це комплексний підхід до організації та контролю бізнес-процесів з метою досягнення стратегічних цілей та підвищення продуктивності [40].

Сучасні умови глобального бізнесу вимагають від підприємств постійного зростання ефективності їхньої діяльності. В умовах зростаючої конкуренції, змінюючихся ринкових умов та технологічних інновацій, система управління процесом забезпечення ефективності підприємства стає критично важливою для досягнення успіху та стійкості на ринку.

Система управління фінансовим потенціалом підприємства включає в себе такі основні складові [40]:

- Стратегічне управління - визначення мети і стратегії розвитку підприємства.
- Операційне управління - керування поточними операціями і процесами на підприємстві.
- Управління ресурсами - оптимізація використання фінансових, людських та матеріальних ресурсів.
- Моніторинг та аналіз результатів - вимірювання та оцінка досягнутої ефективності та корекція стратегії на основі отриманих даних.

Стратегічне управління включає в себе широкий спектр завдань, пов'язаних з аналізом, розробкою, впровадженням та контролем стратегій підприємства задля підтримки належного фінансового стану.

Методи та інструменти управління фінансовим потенціалом підприємства [57].

1.Балансовий підхід

Балансовий підхід до управління ефективністю підприємства враховує інтереси всіх зацікавлених сторін, включаючи акціонерів,

клієнтів, працівників та суспільство в цілому. Цей підхід допомагає підприємству досягати сталого розвитку та забезпечувати баланс між фінансовими та соціальними показниками.

Для впровадження балансового підходу можна використовувати наступні інструменти:

- Стратегічне планування: Визначення довгострокової стратегії розвитку підприємства з урахуванням всіх зацікавлених сторін і встановлення конкретних цілей.

- Стейкхолдерський аналіз: Визначення і оцінка інтересів різних зацікавлених сторін і розробка стратегій для їхнього задоволення.

- Соціально відповідальне бізнес-ведення: Впровадження практик, що сприяють покращенню відносин з співробітниками, клієнтами та суспільством, таких як екологічно чисте виробництво та корпоративна соціальна відповідальність.

2. Ключові показники ефективності (KPI)

Ключові показники ефективності - це конкретні метрики, які допомагають вимірювати досягнення стратегічних цілей підприємства. Вони можуть включати фінансові показники, такі як прибуток та рентабельність, а також нефінансові показники, такі як рівень задоволеності клієнтів і рівень виробничої якості. Для впровадження KPI можна використовувати такі методи та інструменти:

- Балансова картка (Balanced Scorecard): Це методологія, що дозволяє визначити ключові показники для кожного аспекту діяльності підприємства (фінансові, клієнтські, внутрішні процеси, розвиток співробітників) і створити збалансовану систему вимірювання результатів.

- OKR (Objectives and Key Results): Ця система дозволяє встановлювати конкретні цілі (Objectives) і вимірювати їх досягнення за допомогою ключових результатів (Key Results).

- Бенчмаркінг: Порівняння показників ефективності підприємства з аналогічними показниками у конкурентів або лідерах галузі для ідентифікації можливих областей покращення.

- Панелі управління: Створення інтерактивних дашбордів, які відображають KPI та дозволяють миттєво відстежувати їхні зміни і тренди.

3. Системи управління якістю (СУЯ)

Системи управління якістю, такі як ISO 9001, можуть бути ефективними інструментами для забезпечення якості продукції та процесів на підприємстві. Ці системи надають структурований підхід до управління процесами та стандартизації діяльності. Вони сприяють покращенню продуктивності, зниженню витрат і підвищенню задоволеності клієнтів.

4. Інструменти управління проектами

Управління проектами є важливою складовою управління ефективністю, оскільки велика частина ініціатив на підприємстві реалізується у формі проектів. Методи та інструменти управління проектами, такі як методологія PMI (Project Management Institute) або PRINCE2 (PProjects IN Controlled Environments), дозволяють планувати, виконувати, контролювати та завершувати проекти вчасно і з відповідністю бюджету.

Впровадження системи управління фінансовим станом на підприємстві є важливою стратегічною задачею, спрямованою на досягнення сталого розвитку і конкурентних переваг. Методи та інструменти, описані у даному документі, можуть бути корисними для підприємств у пошуку шляхів покращення ефективності їхньої діяльності. Ефективне управління фінансовим станом допоможе підприємству досягти своїх цілей та забезпечити стійкість на ринку.

Метою більшості підприємств є збільшення прибутку та уникнення збитків. Мета отримання прибутку спонукає підприємства створювати

нові продукти та послуги. Найголовніше, вони повинні робити все це максимально ефективним способом. Більшість економістів погоджуються з тим, що мотив прибутку є найефективнішим способом розподілу економічних ресурсів. Є два основних способи збільшити прибуток [24, с. 58]:

Збільшити дохід. Дохід може бути збільшений шляхом підвищення цін, збільшення кількості клієнтів або збільшення кількості товарів, що продаються кожному клієнту. Підвищення цін збільшить дохід, якщо є достатній попит. Клієнти повинні хотіти продукт настільки, щоб платити вищі ціни. Збільшення кількості клієнтів може коштувати дорого, це вимагає збільшення витрат на маркетинг та продажі.

Скоротити витрати. Зниження витрат є хорошим методом до певної міри. Це робить компанію більш ефективною і, отже, більш конкурентоспроможною. Компанії, які хочуть швидко збільшити прибуток, будуть звільняти працівників. З часом компанія втратить цінні навички та знання. Якщо це зробить достатня кількість компаній, це може призвести до економічного спаду. Не буде достатньої кількості працівників, які отримують хорошу зарплату, щоб стимулювати попит. Те ж саме відбувається, коли підприємства передають робочі місця в країни з низькими витратами.

На рисунку 1.3 відображено основні фактори, які впливають на фінансовий потенціал підприємства.



Рисунок 1.3– Фактори впливу на фінансовий потенціал

Ступінь конкуренції, з якою стикається фірма. Ринкова частка – забезпечує монопольну владу та ціну. Якщо фірма має монопольну владу, то у неї невелика конкуренція. Тому попит буде більш нееластичним. Це дозволяє фірмі збільшити прибуток за рахунок підвищення ціни. Наприклад, дуже прибуткові фірми, такі як Google і Microsoft, досягли певної монопольної влади з обмеженою конкуренцією. Проте, теоретично, державне регулювання може запобігти зловживанню монополіями своєю владою[14].

Якщо ринок дуже конкурентний, то прибуток буде меншим. Це пояснюється тим, що споживачі будуть купувати лише у найдешевших фірм. Також важливою є ідея змагальності. Конкуренція на ринку полягає в тому, наскільки легко новим фірмам увійти на ринок[54].

Замінники, якщо замінників багато або дорогі, то попит на товар буде вищим. Так само додаткові товари будуть важливими для прибутку компанії. Сила попиту. Наприклад, попит буде високим, якщо продукт розрекламований. Продукти, які мають зменшення попиту, можуть призвести до зниження прибутку компанії.

Стан економіки. Якщо буде економічне зростання, то зросте попит на більшість товарів, особливо предмети розкоші з високою еластичністю попиту за доходом. Наприклад, виробники розкішних спортивних автомобілів виграють від економічного зростання, але постраждають під час рецесії.

Валютний курс. Якщо фірма покладається на експорт, зниження курсу обміну збільшить прибутковість. Падіння курсу здешевлює експорт для іноземних покупців.

Реклама. Успішна рекламна кампанія може збільшити попит і зробити товар більш нееластичним. Однак збільшений дохід повинен буде покрити витрати на рекламу. Іноді найкращі методи – це усне спілкування [48].

Відносні витрати. Збільшення витрат зменшить прибуток; це може включати витрати на оплату праці, витрати на сировину та вартість оренди. Наприклад, девальвація обмінного курсу підвищить вартість імпорту, і тому компанії, які імпортують сировину, зіткнуться зі збільшенням витрат. З іншого боку, якщо фірма здатна підвищити продуктивність шляхом удосконалення технології, то прибуток має зрости.

Якщо фірма імпортує сировину, валютний курс буде важливим. Девальвація робить імпорт дорожчим. Проте зниження курсу валюти добре для експортерів, які стануть більш конкурентоспроможними[35, с. 42].

Фірма з високими постійними витратами повинна буде виробляти багато, щоб отримати вигоду від ефекту масштабу, і виробляти в мінімально ефективних масштабах, інакше середні витрати будуть занадто високими.

Якщо фірма не є динамічно ефективною, з часом витрати зростають. Наприклад, державні монополії часто не мали стимулів скорочувати витрати, напр. позбутися зайвої робочої сили. Тому до приватизації вони отримували невеликий прибуток, однак завдяки роботі та стимулам ринку вони стали ефективнішими [12, с. 15].

Цінова дискримінація. Якщо фірма може дискримінувати ціну, вона буде більш ефективною. Це передбачає встановлення різних цін на той самий товар, щоб фірма могла виставляти вищі ціни тим, хто має нееластичний попит.

Менеджмент. Успішне управління є важливим для довгострокового зростання та прибутковості фірм. Наприклад, погане управління може призвести до зниження морального духу працівників, що шкодить обслуговуванню клієнтів і плинності кадрів. Крім того, фірми можуть постраждати від непрайльних планів розширення [12, с. 18].

Цілі фірм. Не всі фірми максимізують прибуток. Деякі фірми можуть прагнути збільшити частку ринку, і в цьому випадку прибутки будуть принесені в жертву заради отримання частки ринку.

У бізнесі управління прибутком є ключовим елементом успіху. Без управління прибутком не можна вижити в сучасному конкурентному світі бізнесу. Важливо стежити за своїми фінансовими цілями й не дозволяти спокусам чи імпульсам збивати вас з колії.

Для ефективного управління прибутком підприємство може керуватися багатьма принципами для успішного ведення своєї діяльності. Найбільш широко з них вживані наведено на рисунку 1.4.



Рисунок 1.4 Принципи формування системи управління фінансовим потенціалом

Принцип 1: Організація, орієнтованість на клієнта. Організаціям потрібні клієнти, тому вони повинні розуміти всі поточні та майбутні потреби клієнтів, сприйняття клієнтів, зміну вимог і прагнути перевершити очікування клієнтів.

Цей принцип має застосовуватися як до клієнтів за межами організації, так і до «клієнтів» всередині організації, тобто однакова увага до клієнта та пріоритет поширюються як всередині, так і зовні всієї організації, щоб забезпечити відповідність визначеним вимогам клієнта [25].

Принцип 2: Справжнє лідерство та відповідальність. Лідери надихають на постійність і єдність мети для постійного вдосконалення організаційної прибутковості. Усі зацікавлені сторони готові забезпечити або прийняти лідерство, коли це необхідно, і виконуватимуть директиви, коли цілі, засоби та кінцеві терміни будуть чіткими. Сильні лідери знають, як стежити за тим, що має значення, і можуть наставляти, допомагати людям і надавати їм можливості [31, с. 51].

Принцип 3: Інтегровані системи менеджменту. Ідентифікація, розуміння та управління системою та підсистемами взаємопов'язаних процесів для досягнення конкретних цілей покращення організаційної ефективності, ефективності та прибутковості. Основна увага приділяється результатам – підвищенню конкурентоспроможності на ринку та покращенню загальних показників діяльності компанії [36, с. 15].

Принцип 4: Залучення та розширення можливостей людей. Люди на кожному організаційному рівні є агентами змін, які, якщо їм належним чином надати повноваження, натхнення та скерування, оживають з життєвою силою, розумом і винятковим потенціалом прибутковості, що може створити або зламати майбутнє вашої організації. Робоча сила підприємства – це живий організм. Якщо керівництво має вплинути на кардинальні зміни у компанії, як слідкувати за подіями та як правильно реагувати на них [13, с. 29]. Прибутки збільшуються, коли робоча сила справді може бачити та відображати причинно-наслідкові дії кожної особи щодо групи. Стратегії повинні надихати людей слідувати тому, що приносить прибуток. Компетентна робоча сила вміло справляється з повсякденною невизначеністю; постійно вдосконалюючи свою здатність робити це. Вимірювання ефекту дії зі зворотним зв'язком для коригування наступної дії покращує навички. Досконала система управління – це інструмент, який підтримує вдосконалення навичок; винагороджує правильні дії; і створити цілісність компетентної робочої сили [52].

Принцип 5: Стратегічне планування та вимірювання результатів. Стратегічні плани дійсні настільки, наскільки точні та своєчасні дані та уявлення, використані для їх створення; Знання того, як ви будете вимірювати результати свого плану до його оприлюднення, є основоположним для ефективної комунікації та підзвітності – це єдиний спосіб давати обіцянки та виконувати їх з прибутком [13, с. 30].

Принцип 6: Моделювання процесу для розробки/вдосконалення систем. Процесний підхід веде до кращого розуміння та залучення зацікавлених сторін, кращого використання ресурсів, скорочення тривалості циклу, зниження витрат і покращує звітність.

Кожна компанія, відділ або особа має систему, яку вона використовує для керування подіями та іншими людьми, навіть якщо це система «без системи». Метою системи, формальної чи неформальної, є встановлення стратегій, які послідовно відповідають вимогам ринку компанії. Процеси необхідно постійно переглядати, документувати, переглядати та перевизначати таким чином, щоб повністю і безпосередньо інтегрувати їх у системи управління на першому та нижчому рівнях. [29, с. 31].

Принцип 7: Постійне вдосконалення та вимірювання продуктивності. Постійне вдосконалення взаємопов'язаних процесів, індивідуальних навичок і пов'язаних систем є постійною організаційною метою, яка вимагає постійного вимірювання та оцінки результатів і задоволення. Поліпшення якості – це постійні зусилля, спрямовані на все більшу ефективність і ефективність процесу. Ці дії часто вимагають нових цінностей і поведінки, зосереджених на вимірюванні та перегляді продуктивності та дії на основі результатів. За допомогою аналізу з боку керівництва, внутрішнього/зовнішнього аудиту та коригувальних/профілактичних дій постійно підвищуйте ефективність системи загального управління якістю – це підвищує прибутковість. Встановіть реалістичні та складні цілі вдосконалення, надайте ресурси та надайте людям інструменти, можливості та заохочення для внеску в постійне вдосконалення процесів [29].

Принцип 8: Фактичний підхід до прийняття рішень із залученням зацікавлених сторін. Ефективні рішення та дії базуються на аналізі даних, інформації та консенсусних уявленнях. Управління за фактом – це концепція управління для запобігання управлінню за «думкою».

Факти невідомі, доки вони не будуть встановлені шляхом збору даних вимірювань, які показують результати, які можна перевірити. Аналіз відповідних даних дозволяє приймати обґрунтовані рішення та значно знижує ризик прийняття думок, які не ґрунтуються на фактах [12, с. 41]. Спільне бачення є важливим для прийняття ризикованих рішень. Рішення та дії мають базуватися на аналізі даних і стратегічної інформації, що використовується для покращення результатів, процесів, систем, двостороннього зв'язку та підзвітності.

Принцип 9: Стратегічне партнерство між постачальниками. Організація та її постачальники є незалежними, а взаємовигідні відносини в ланцюгах постачальників підвищують прибутковість, коли як внутрішні, так і зовнішні ланцюги постачальників також є взаємовигідними всередині організації.

На основі взаємної довіри та відкритого спілкування встановлюються партнерські стосунки щодо якості з вибраними основними постачальниками для спільного розуміння поточних і майбутніх потреб кінцевих споживачів. Адекватне визначення та документальне оформлення вимог до субпідрядників є обов'язковим. Перегляд та оцінка продуктивності, забезпечить постачання якісних продуктів і послуг. Встановлення стратегічних альянсів або партнерства, забезпечує раннє залучення та участь, визначаючи вимоги для спільного розвитку та вдосконалення продуктів, процесів і систем.

Ці принципи дозволять підприємству заробляти якомога більше грошей, якщо їх виконувати правильно, і кожен власник бізнесу повинен знати їх до кінця, щоб підвищити свої шанси на збільшення фінансового потенціалу.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності формування та використання фінансового потенціалу підприємства

Оцінка фінансового потенціалу підприємства визначається різними факторами. Проте в теорії ефективності виникає проблема відсутності єдиної методології для оцінки підприємств. Цей процес повинен враховувати різні аспекти діяльності підприємства і включати як поточну, так і динамічну оцінку. Існують сучасні концепції оцінки ефективності та їх особливості в застосуванні на рівні підприємств.

Крім того, підприємства також стикаються з проблемою впровадження нових підходів до оцінки ефективності своєї діяльності. Дослідження спрямовані на вирішення проблем формування ефективної системи управління підприємством і покращення методів оцінки ефективності. Оцінка ефективності може базуватися на традиційних показниках, таких як прибуток і рентабельність, але також розглядається можливість використання нових концепцій, таких як система збалансованих показників, концепція вартості бізнесу і концепція грошових потоків. Однак впровадження цих концепцій на підприємствах ще потребує подальшого розвитку і вирішення питань інформаційної підтримки і відсутності єдності у підходах до оцінки.

Отже, багато аспектів оцінки фінансового потенціалу підприємства вимагають більш докладного вивчення, з урахуванням тенденцій розвитку, ролі різних напрямків діяльності та досягнення різних цілей. Необхідно також відзначити невизначеність пріоритетів оцінювання та відсутність єдиної методології оцінки ефективності діяльності підприємств.

Підвищення ефективності використання потенціалу організацій залежить від прийняття якісних управлінських рішень, впровадження сучасних методів управління інноваційними процесами та пошуку

інноваційних рішень. Критерії для оцінки ефективності інтелектуального капіталу, внеску досліджень і розробок, інновацій відрізняються від стратегій підприємств, і це вимагає покращення системи визначення ефективності фінансового потенціалу. Визначення ефективності є ключовим елементом загальної оцінки бізнес-процесів, конкурентоспроможності підприємств і формування мотивованої поведінки.

Економічна ефективність визначається як відношення результатів до витрат, яке відображає використання ресурсів. Оцінка ефективності може враховувати ефективність всього бізнесу, економічне обґрунтування інноваційних та інвестиційних заходів. Крім того, використовуються показники ефективності використання ресурсів підприємства, такі як узагальнюючі показники (рентабельність виробництва, витрати на 1 грн. товарної продукції тощо), ефективність використання праці (темپ росту продуктивності праці, трудомісткість одиниці продукції тощо), ефективність використання основних фондів (фондовіддача, рентабельність основних засобів тощо), ефективність використання фінансових коштів (оборотність обігових коштів тощо).

Один з узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства - це рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства може бути проведений через наступні аспекти:

1. Показники рентабельності з використанням витратного підходу, такі як рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності і інші.

2. Показники, що відображають прибутковість продажу, такі як чиста рентабельність продажу та інші.

3. Показники ефективності використання ресурсів, за ресурсним підходом, такі як рентабельність власного капіталу і рентабельність активів.

Для визначення ефективності діяльності підприємства використовуються різні показники, такі як рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, рентабельність стратегічних інвестицій та рентабельність акцій. Проте ці показники відображають лише поточний стан підприємства.

Для повноцінної оцінки ефективності діяльності підприємства важливо враховувати як фінансові, так і нефінансові показники та враховувати всі аспекти його функціонування. Під час аналізу ефективності діяльності підприємства все більше звертається увага не лише на економічну і соціальну ефективність, але й на його інституціональну ефективність.

Для покращення оцінки ефективності діяльності підприємства на основі комплексного та системного підходу розглядаються наступні напрямки:

1. Удосконалення фінансових показників.
2. Управління на основі вартості підприємства.
3. Створення комплексних систем вимірювання результатів у різних напрямках діяльності.
4. Використання показників ефективності, що базуються на грошових потоках, у рамках інвестиційного аналізу (наприклад, чиста поточна вартість, індекс доходності, внутрішня норма доходності та інші).

Для ефективного управління підприємством важливо оцінювати його вартість, яка повинна бути гнучкою до змін та відображати зміни в загальній вартості підприємства. Ринкова вартість визначається як

ключовий критерій ефективного управління підприємством. Вартісний підхід розглядається як альтернативний до оцінки підприємства на основі абсолютних (прибуток) і відносних (рентабельність) показників. Показник ринкової вартості підприємства є комплексною оцінкою ефективності його діяльності. Традиційні показники, такі як обсяг продажів, прибуток, собівартість, ліквідність, фінансова стійкість і оборотність активів, розглядаються як характеристики окремих аспектів діяльності підприємства, в той час як вартість є загальною оцінкою.

Для оцінки вартості бізнесу можуть використовуватися різні методи, такі як грошові потоки, приведені вартості, додана вартість і інші. Відповідно до даного підходу, мета діяльності підприємства полягає не лише в отриманні прибутку. Прибуток може формуватися в різних напрямках, а основним вимірювальним показником має бути стратегічно максимізована вартість підприємства в довгостроковому плані.

Управління на основі вартості спрямоване на формування прибутків у майбутньому з метою збільшення ринкової вартості підприємства, а не лише на поточну прибутковість.

Оцінка включає такі принципи як корисність, заміщення, очікування, найкраще та найбільш ефективне використання ресурсів і інші. Вони становлять основу для управління вартістю підприємства через вплив на фактори, що її визначають. На основі показників, які впливають на зміну вартості підприємства, приймаються рішення як стратегічного, так і оперативного характеру.

Концепція вартості дозволяє поліпшити фінансовий потенціал підприємства та його репутацію, реалізувати інноваційні проекти, що сприяють збільшенню ринкової вартості, визначити фактори, що впливають на вартість, і їх вплив, а також розробити оптимальний

план реструктуризації та проводити моніторинг змін ринкової вартості підприємства.

Створення комплексних систем вимірювання результатів за різними напрямками діяльності підприємства реалізується різними способами, такими як система збалансованих показників, панель управління, карта збалансованих показників успішності (призма ефективності).

Система збалансованих показників визначає стратегічне управління підприємством на основі виміру та оцінки ключових показників, які охоплюють всі аспекти його діяльності. Ця система сприяє підвищенню значущості стратегічного управління та реалізації стратегії, забезпечуючи моніторинг та зворотний зв'язок. Суть методики полягає в створенні системи показників, які відображають фінансові та не фінансові аспекти, у відповідності до стратегії.

Стратегічний розвиток підприємства розглядається за такими напрямками, як фінанси, взаємини з клієнтами, внутрішні процеси, розвиток персоналу, інфраструктура та інновації. Система збалансованих показників представляє собою систему взаємозалежних параметрів досягнення стратегічних цілей підприємства.

На основі визначення стратегії та стратегічних завдань встановлюються цілі для кожного напрямку, визначаються критерії оцінки досягнення, та встановлюються цільові значення показників (оборотність, ліквідність, рентабельність, ресурсоемність, ресурсовіддача тощо). При цьому спрямованість рішень на наслідки їхнього впливу на фінансові результати не ставить підприємство перед короткостроковими фінансовими показниками.

Важливою перевагою такої системи є можливість впровадження комплексного підходу, ієрархічна структура цілей, умов, факторів, процесів, результатів, збалансованість показників, універсальність в

різних організаційних структурах управління та систематизація вибору показників і використання їхніх результатів. Важливо відзначити, що концепція не передбачає одного єдиного показника, який визначав би ефективність в цілому.

На відміну від цього підходу, панель управління не встановлює обмежень щодо визначення цілей та показників управління, а дозволяє організації самостійно визначити їх. Цільові показники ефективності формуються на основі стратегічного бачення, в той час як функціональні показники створюються для визначених завдань.

Карта збалансованих показників визначення успіху (призма ефективності) базується на ідентифікації факторів, які впливають на ефективність підприємства, і об'єднує такі складові, як задоволення потреб сторін, що взаємодіють, вклад сторін, стратегії, процеси та можливості.

Грошові потоки відображають фінансовий результат діяльності підприємства. Вони використовуються як на оперативному рівні для збалансування надходжень і витрат грошових коштів та їх синхронізації, так і на стратегічному рівні для визначення рівня ефективності підприємства. Концепція грошових потоків включає вирішення питань, таких як ідентифікація складу і тривалості грошового потоку, визначення впливових факторів, встановлення коефіцієнту дисконтування і оцінка ризику.

Грошовий потік може бути спрощено розглянутий як сума чистого прибутку та амортизації. На його основі розраховуються показники ефективності, такі як чиста поточна вартість та індекс доходності. Визначення можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства порівняно з конкурентами та визначення критичних ресурсів для створення конкурентоспроможності

визначаються метою оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є динамічною характеристикою, яка змінюється з часом, і може бути оцінена для конкретного контексту. Ключовими результатами діяльності підприємства є зростання грошового потоку, звільнення додаткових ресурсів для розвитку та підвищення чистого прибутку на одиницю продукції. Оцінка з урахуванням динаміки показників вважається більш надійною [18, с. 172].

Для оцінки ефективності формування та використання фінансового потенціалу підприємства, зокрема компанії Porsche Україна, необхідно застосовувати цілу низку методичних підходів, що базуються на аналізі різних фінансових показників і бізнес-процесів.

Аналіз фінансової звітності. Оцінка фінансового потенціалу починається з детального вивчення фінансової звітності, зокрема балансу, звіту про прибутки та збитки, а також звіту про рух грошових коштів. Це дозволяє оцінити фінансову стабільність, рівень ліквідності та рентабельність підприємства, а також визначити ефективність управлінських рішень.

Структура капіталу. Важливою частиною оцінки є вивчення структури капіталу підприємства. Вона характеризує співвідношення між власними та позиковими коштами, що впливає на фінансову стійкість компанії. Оптимальна структура капіталу є важливим фактором у досягненні стратегічних цілей Porsche Україна, оскільки дозволяє забезпечити стабільний грошовий потік та знизити ризики при фінансуванні нових проєктів.

Ефективність використання активів. Оцінка ефективності використання активів зосереджується на тому, наскільки компанія здатна генерувати доходи від своїх матеріальних та нематеріальних

активів. Для Porsche Україна важливими факторами є ефективне використання виробничих потужностей, впровадження інноваційних технологій та оптимізація витрат на виробництво.

Прибутковість та рентабельність. Оцінка прибутковості та рентабельності є важливою частиною процесу аналізу фінансового потенціалу. Визначення рентабельності продажів, рентабельності активів та капіталу дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для досягнення фінансових результатів.

Показники ліквідності та фінансової стабільності. Для оцінки фінансової стійкості компанії використовуються різноманітні коефіцієнти ліквідності та заборгованості. Вони дозволяють виявити потенційні ризики та слабкі місця в управлінні фінансами, що може бути важливим для стратегічного планування та мінімізації фінансових втрат.

Планування та бюджетування. На основі аналізу фінансового потенціалу компанія може розробляти стратегії для покращення своєї фінансової ситуації. Включення в процес планування різних аспектів, таких як витрати, інвестиції та прогнози на майбутнє, дозволяє Porsche Україна оптимізувати свої фінансові ресурси і досягти поставлених цілей.

Отже, оцінка ефективності повинна включати оцінку вартості і вимірювання результатів за різними напрямками діяльності. Загальну оцінку ефективності потенціалу підприємства слід проводити, використовуючи як традиційні, так і нові показники для оцінки. Оцінка грошових потоків є універсальним інструментом для оцінки, проте оцінка вартості є більш комплексною, ніж просто оцінка ефективності. Оцінку потенціалу підприємства слід проводити на основі оцінки ефективності в поточному періоді, використовуючи фінансові показники, а також оцінки ефективності протягом життєвого

циклу (розрахункового періоду). Показники для статичної оцінки включають чистий прибуток, рентабельність та зростання чистого прибутку. Показники для динамічної оцінки включають тренд чистого прибутку, чисту поточну вартість, індекс прибутковості та зростання чистої поточної вартості.

Висновки до розділу 1

Фінансовий потенціал підприємства є ключовим елементом його економічної стабільності та конкурентоспроможності. Він характеризується здатністю підприємства забезпечувати стійкість господарської діяльності, ефективно управляти ресурсами та виконувати фінансові зобов'язання. Основними складовими фінансового потенціалу є структура капіталу, швидкість обороту коштів, платоспроможність та здатність генерувати прибуток.

В ході написання 1 розділу, було визначено, що фінансовий потенціал підприємства характеризується складом та розміщенням коштів, структурою їх джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства погашати свої зобов'язання у строк та в повному обсязі, а також іншими факторами. Фінансовий потенціал сприймається як характеристика розміщення коштів підприємства, його інвестиційної діяльності.

Зазначимо, що фінансовий потенціал підприємств характеризує розміщення та використання коштів підприємства. Це обумовлено ступенем виконання фінансового плану та мірою поповнення власних коштів за рахунок прибутків та інших джерел, якщо вони передбачені планом, а також швидкістю обороту виробничих фондів і особливо оборотних коштів.

Фінансовий потенціал може трактуватися як платоспроможність підприємства, забезпеченість чи незабезпеченість підприємства грошима задля забезпечення його господарської діяльності. Ознакою сприятливого фінансового потенціалу підприємства є досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу – досягнення високого прибутку.

Ефективне управління фінансовим потенціалом вимагає системного підходу. Це передбачає інтеграцію стратегічного та оперативного планування, що дозволяє підприємству адаптуватися до змін ринкових умов, використовувати свої ресурси максимально ефективно та забезпечувати довгострокову стабільність. Важливою складовою є формулювання реалістичних цілей, які мають бути конкретними, вимірюваними та досяжними у визначені терміни. Систематичний перегляд цих цілей і адаптація плану дій відповідно до нових умов гарантує високу результативність управлінських рішень.

Особливу роль відіграє фінансова дисципліна, яка сприяє збалансованості доходів і витрат. Підприємство має забезпечувати виконання фінансових планів, підвищувати обіговість коштів і контролювати витрати. Наявність збалансованої системи управління фінансами дозволяє підприємству підвищувати його інвестиційну привабливість, що є важливим чинником для залучення зовнішнього капіталу.

Система управління фінансовим потенціалом підприємства охоплює такі ключові аспекти, як стратегічне управління, оптимізація використання фінансових ресурсів, підвищення ефективності операційної діяльності та регулярний моніторинг фінансових результатів. Стратегічне управління дає можливість визначити довгострокові цілі розвитку підприємства та адаптувати його діяльність до динамічного ринкового середовища. Операційне управління забезпечує виконання поточних фінансових завдань, тоді як оптимізація ресурсів спрямована на зменшення витрат і підвищення продуктивності.

Фінансовий потенціал також є важливим індикатором економічної стійкості підприємства, що має значення для широкого кола зацікавлених сторін. Для власників бізнесу це є основою для підвищення вартості активів, для держави – джерелом економічного зростання, а для ділових партнерів – свідченням надійності та стабільності. Позитивна динаміка фінансового потенціалу дозволяє підприємству не лише досягати поставлених цілей, але й створювати передумови для довгострокового зростання та розвитку.

Наявність сильної системи управління фінансовим потенціалом є ключовим фактором конкурентоспроможності, особливо в умовах швидко змінюваного бізнес-середовища. Підприємство, яке здатне ефективно використовувати свої ресурси, формувати оптимальні фінансові стратегії та досягати високих результатів, забезпечує собі стійке становище на ринку та перспективи для подальшого зростання.

Фінансовий потенціал підприємства є важливою складовою, що визначає здатність компанії забезпечити стабільний розвиток та ефективно використовувати наявні ресурси для досягнення своїх стратегічних цілей. У випадку компанії Porsche Україна, управління фінансовим потенціалом включає в себе правильне розподілення та використання фінансових, людських та матеріальних ресурсів, що дозволяє їй підтримувати високий рівень ефективності та стійкості на ринку. Крім того, система управління фінансовим потенціалом потребує чіткого визначення стратегічних напрямків розвитку, оперативного управління та постійного контролю за досягненням поставлених цілей.

Ознаки сильного фінансового потенціалу, такі як прибутковість і здатність генерувати додаткові доходи, важливі як для власників компанії, так і для її партнерів та держави. Для Porsche Україна високий прибуток є індикатором успіху на ринку, що забезпечує стабільний розвиток та розширення присутності на міжнародному ринку.

Важливим аспектом управління фінансовим потенціалом є здатність адаптуватися до змінюваних умов бізнес-середовища, що є ключовим для досягнення стійкого економічного зростання. Система стратегічного і операційного управління, а також ефективне використання ресурсів дозволяють компанії Porsche Україна зберігати конкурентні переваги та здійснювати успішну фінансову діяльність на висококонкурентних ринках.

Таким чином, для Porsche Україна важливо не лише підтримувати фінансову стабільність, але й розвивати потенціал через стратегічне управління, що сприятиме зростанню та інноваційній діяльності на підприємстві.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства

ТОВ "Порше Україна", яку було засновано в 2008 році, є частиною австрійської компанії Porsche Holding Salzburg, яка є найбільшою компанією з продажу автомобілів у Європі, що провадить свою діяльність у 23 європейських країнах, а також у Колумбії, Чилі, Китаї, Малайзії, Сингапурі та Японії.

Заснували компанію діти Фердинанда Порше (Ferdinand Porsche) - Луїза Піх (Louise Piëch) та Феррі Порше (Ferry Porsche). Розпочавши у 1949 році з імпорту і продажу моделі Volkswagen Beetle в Австрії, вони створили підґрунтя для успішного розвитку Porsche Holding у Зальцбургу.

Нині Porsche Holding Salzburg представляє бренди концерну Volkswagen у сфері оптової торгівлі як імпортер, а також виконує функції дилера і займає відповідну нішу на ринку післяпродажного обслуговування. А завдяки реалізації запчастин, комплексу фінансових послуг, розробці власних інформаційних систем та роздрібній торгівлі брендами групи PGA компанія пропонує повноцінний спектр послуг на автомобільному ринку.

Організаційна структура підприємства ТОВ «Порше Україна» є багаторівневою і охоплює кілька ключових підрозділів, кожен з яких виконує специфічні функції для забезпечення ефективної роботи компанії.

1. Виробничий підрозділ відіграє основну роль у забезпеченні безперервного процесу виготовлення продукції. Він відповідає за весь технологічний цикл виробництва – від підготовки сировини до

виготовлення та пакування готових виробів. У цьому підрозділі також здійснюється контроль якості продукції на кожному етапі виробничого процесу. Крім того, його працівники забезпечують технічне обслуговування і ремонт обладнання для підтримання високого рівня продуктивності та мінімізації простоїв.

2. Логістичний підрозділ відповідає за організацію постачання сировини та інших матеріалів, необхідних для виробництва. Його основним завданням є забезпечення безперебійного постачання, що є критично важливим для дотримання виробничого графіка. Логістичний відділ також займається зберіганням готової продукції на складі, підтримуючи необхідні умови для збереження її якості. Доставка готової продукції до точок реалізації є ще однією важливою функцією цього підрозділу. Від ефективної роботи логістики залежить своєчасність поставок продукції до замовників і мінімізація витрат на транспортування.

3. Маркетинговий відділ виконує функцію просування продукції на ринку. Він аналізує ринкову ситуацію, досліджує споживчі потреби і визначає цільову аудиторію. Маркетологи також займаються розробкою та реалізацією рекламних кампаній для популяризації продуктів підприємства. Крім того, відділ займається брендингом, формуванням цінової політики та налагодженням взаємодії з клієнтами для підвищення їх лояльності. Маркетинговий підрозділ також активно співпрацює з виробничим та логістичним відділами, аби забезпечити ринкову відповідність продуктів і своєчасну доставку до споживачів.

Завдяки чіткій організації та розподілу обов'язків між цими підрозділами, підприємство досягає високого рівня координації в роботі, що сприяє ефективній діяльності компанії та забезпеченню її конкурентоспроможності на ринку.

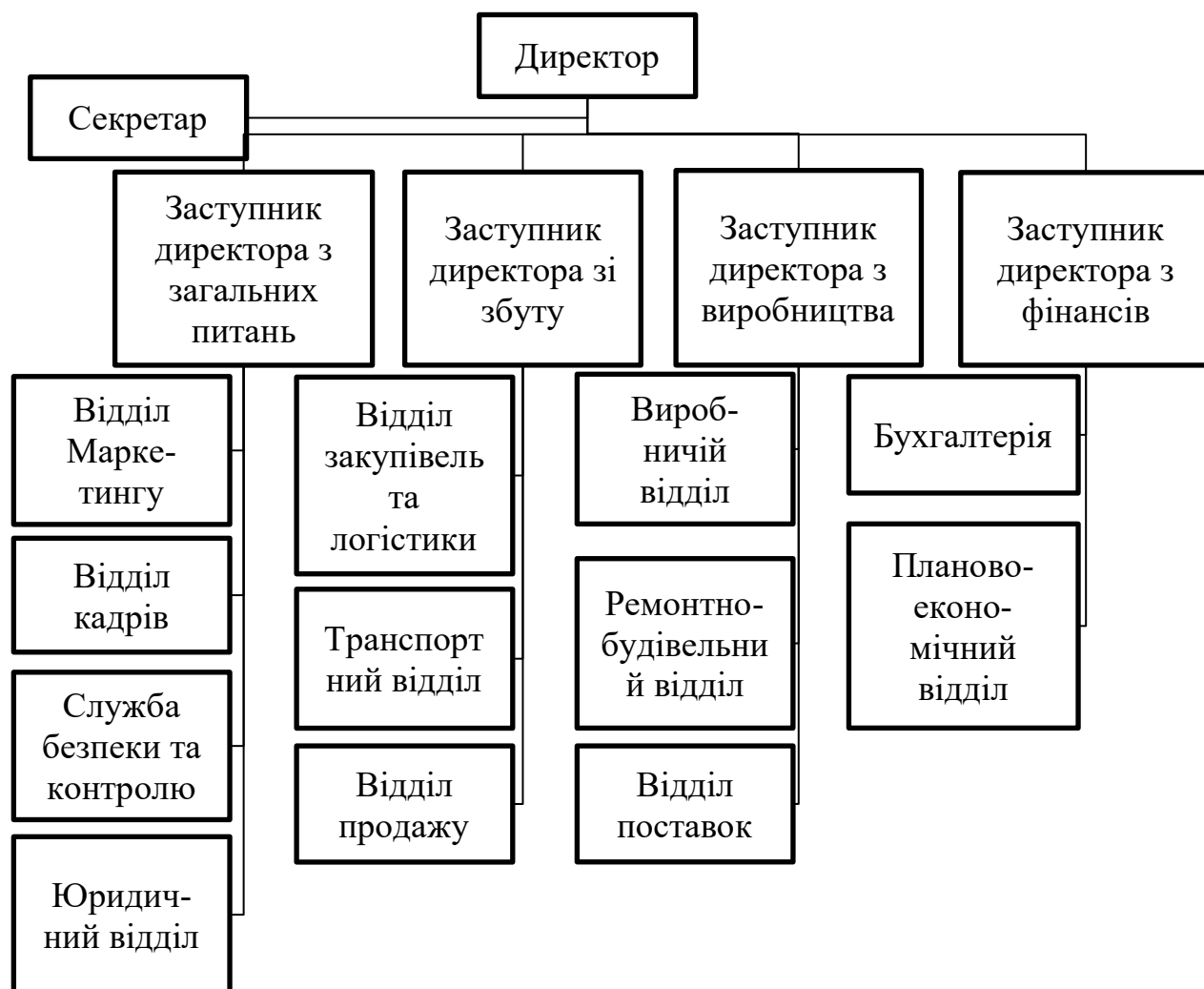


Рисунок 2.1 - Схема організаційної структури підприємства ТОВ «Порше Україна»

Нинішня організаційна структура підприємства має лінійно-функціональну модель, орієнтовану на поточну діяльність і прийняття стандартних управлінських рішень. Вищим органом управління є загальні збори акціонерів компанії.

Директор підприємства здійснює загальне керівництво та несе відповідальність за виконання планових завдань. Відповідальність за облік

фінансової та господарської діяльності лежить на бухгалтерії, яка контролює ефективне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, запобігаючи збиткам та неправильному витрачання коштів.

Маркетинговий відділ відповідає за розробку стратегії маркетингу, дослідження ринку, аналіз споживчих характеристик продукції, а також за вивчення запитів клієнтів. Відділ збуту та постачання організовує процеси закупівлі сировини, а також реалізації готової продукції відповідно до встановлених контрактів і планових завдань. Відділ також забезпечує своєчасне постачання товарів замовникам у відповідних обсягах.

Юридичний відділ здійснює правову підтримку діяльності підприємства, забезпечуючи правильне застосування законодавчих актів, їх дотримання, а також представляє інтереси компанії в судових інстанціях.

Виробничий відділ забезпечує стабільну роботу підприємства та рівномірний випуск продукції, регулярно здійснюючи оперативний контроль за виробничими процесами. Він також вживає заходів для попередження і усунення порушень у виробничих процесах.

Служба безпеки та контролю відповідальна за захист інформаційної та економічної безпеки компанії, запобігаючи можливим загрозам для її діяльності.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Порше Україна»

Організація виробництва є ще однією важливою складовою техніко-економічного аналізу. Вона охоплює оцінку виробничої структури, організацію робочих місць, а також впровадження інноваційних методів управління та технологій. Тут варто оцінити, наскільки ефективно організовані виробничі процеси, чи існують можливості для їх оптимізації та підвищення ефективності. Важливим є також рівень автоматизації та цифровізації процесів, що може значно покращити конкурентні переваги підприємства.

Загальний аналіз техніко-економічних показників дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також визначити потенційні напрямки для подальшого розвитку та підвищення ефективності. Це є основою для прийняття стратегічних рішень щодо модернізації виробничих процесів, інвестування в інновації та зниження витрат. Техніко-економічні показники слугують важливим інструментом для управління, забезпечуючи всебічний підхід до аналізу діяльності підприємства і сприяючи досягненню високих результатів.

Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 - Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства

Найменування показника	Один. виміру	Роки		Відхилення	
		2022	2023	абсол, од.	відносн, %
1	2	3	4	5	6

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (послуг)	тис. грн.	769265	922401	153136	19,91
2. Собівартість реалізованої продукції (послуг)	тис. грн.	425739	510483	84744	19,91
3.Адміністративні витрати	тис. грн.	93116	99954	6838	7,34
4.Витрати на збут	тис. грн.	281081	281081	0	0,00
5.Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції (послуг)	тис. грн.	799936	891518	91582	11,45
6.Фінансові результати від операційної діяльності	тис. грн.	786197	725500	-60697	-7,72
7. Інші операційні доходи	тис. грн.	0	0	0	0
8. Інші операційні витрати	тис. грн.	82	939	857	1045,12
9. Прибуток від реалізації продукції (р.6-р.7+р.8)	тис. грн.	786279	726439	-59840,000	-7,61
10. Чистий фінансовий результат (чистий прибуток, збиток)	тис. грн.	3166	3478	312	9,85
11. Середньорічна вартість активів	тис. грн.	5483652,5	1347486	-4136166,5	-75,43
12. Середньорічна вартість власного капіталу	тис. грн.	2762624	4277402	1514778	54,83
13. Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	3602670	3530158,5	-72511,5	-2,01
14. Чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП)	осіб	713	741	28	3,93

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
15. Витрати на 1 грн. чистого доходу від реалізації (p.5/p.1)*100	грн	0,962	1,035	0,072	7,59
16. Фондовіддача (p.1/p.13)	%	0,21	0,26	0,05	24,4
17. Продуктивність праці ПВП (p.1/p.14)	%	1078,91	1244,80	165,89	15,38
18. Рентабельність продукції (p.9/p.5)*100	%	98,29	81,48	-16,80	X
19. Рентабельність діяльності (продажів)	%	0,962	1,035	0,073	X
20. Рентабельність активів (p.10/p.11)*100	%	1,807	1,807	0,000	X
21. Рентабельність власного капіталу	%	0,278	0,216	-0,063	X

Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 19,91%, що є позитивним результатом. Це свідчить про збільшення обсягів продажів або підвищення цін на продукцію, що забезпечило додаткові надходження в сумі 153 136 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції також зросла на 19,91%, що вказує на відповідне збільшення витрат, пов'язаних із виробництвом продукції. Абсолютне зростання собівартості склало 84 744 тис. грн, що може бути пов'язане зі зростанням цін на сировину, матеріали або інші виробничі ресурси.

Адміністративні витрати зросли на 7,34%, або на 6 838 тис. грн. Це порівняно невелике зростання вказує на ефективний контроль за витратами на управління підприємством.

Витрати на збут не змінилися у порівнянні з попереднім роком, що свідчить про стабільність витрат на маркетинг та продаж продукції.

Повні витрати на виробництво і реалізацію продукції зросли на 11,45%, що вказує на загальне збільшення витрат підприємства. Однак це зростання є меншим порівняно зі зростанням доходу.

Фінансові результати від операційної діяльності показали зниження на 7,72%, що відображає зменшення операційного прибутку на 60 697 тис. грн. Це може бути пов'язано зі збільшенням витрат або зниженням маржі прибутковості.

Прибуток від реалізації продукції зменшився на 7,61%, що є негативною тенденцією. Це свідчить про те, що, незважаючи на зростання доходів, витрати також зросли, що вплинуло на прибутковість.

Чистий фінансовий результат (чистий прибуток) зріс на 9,85%, або на 312 тис. грн, що є позитивним результатом і вказує на певне покращення фінансового стану підприємства.

Середньорічна вартість активів значно знизилася на 75,43%, що є негативним сигналом. Це може свідчити про продаж частини активів або знецінення основних засобів підприємства.

Середньорічна вартість власного капіталу збільшилася на 54,83%, що є дуже позитивним показником і свідчить про зростання капіталовкладень або отримання прибутку, який був спрямований на збільшення власного капіталу.

Середньорічна вартість основних засобів зменшилася на 2,01%, що може вказувати на знос або продаж частини основних фондів.

Чисельність промислово-виробничого персоналу зросла на 3,93%, що свідчить про розширення виробничих потужностей або збільшення обсягів роботи.

Витрати на 1 грн чистого доходу зросли на 7,59%, що може вказувати на зниження ефективності використання ресурсів або збільшення собівартості продукції. Фондовіддача збільшилась на 24,4%, що свідчить про збільшення ефективності використання основних засобів.

Продуктивність праці зросла на 15,38%, що є позитивним сигналом і свідчить про покращення ефективності використання робочої сили. Рентабельність продукції зменшилась на 16,80%, що вказує на зменшення прибутковості виробничого процесу.

Рентабельність продажів зросла на 0,073%, що вказує на покращення загальної фінансової ефективності підприємства. Рентабельність активів залишилася незмінною на рівні 1,807%, що свідчить про стабільність прибутковості активів. Рентабельність власного капіталу знизилася на 0,063%, що може свідчити про зниження прибутковості власних вкладень у підприємство.

2.3. Оцінка системи управління фінансовим потенціалом підприємства

Проаналізувавши пункт 2.2, можемо стверджувати, що підприємство ТОВ «Порше Україна» демонструє загальну позитивну динаміку зростання доходів і продуктивності праці, але також стикається з викликами у сфері операційної прибутковості та ефективності використання активів. Рекомендується звернути увагу на оптимізацію витрат і підвищення ефективності управління активами для покращення фінансових результатів у майбутньому.

Таблиця 2.2 - Показники майнового стану ТОВ «Порше Україна»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +, -	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
Фондомісткість	0,210	0,217	0,216	0,007	-0,001
Фондовіддача	4,766	4,602	4,623	-0,164	0,021
Фондоозброєність	95,080	108,105	129,781	13,025	21,676
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,417	0,443	0,428	0,025	-0,014
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,583	0,557	0,572	-0,025	0,014
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,031	0,072	0,075	0,041	0,004
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,113	0,076	0,157	-0,037	0,081
Коефіцієнт приросту основних засобів	0,159	0,015	0,174	-0,144	0,160

На основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

Показник фондомісткості підприємства демонструє тенденцію до зростання, що вказує на збільшення інвестицій в основні засоби. Це позитивний сигнал, оскільки такі вкладення можуть сприяти підвищенню

продуктивності та підсиленню конкурентоспроможності. Однак, фондівдача має тенденцію до зниження, що свідчить про недостатню ефективність використання основних фондів. Це вказує на необхідність удосконалення управління та раціонального використання ресурсів підприємства. Однією з можливих причин цих тенденцій є повільне зростання вартості основних фондів. Для повного розуміння ситуації доцільно провести додатковий аналіз, щоб виявити причини цих змін і розробити стратегії для їх покращення.

Загалом, підприємство стало більш капіталоемним, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Позитивна сторона полягає в збільшенні інвестицій у виробничу базу, що може підвищити ефективність виробничих процесів. Проте, без належного управління, це може призвести до зниження рентабельності. Для забезпечення стабільного розвитку необхідно ретельно аналізувати фінансові показники та ухвалювати обґрунтовані рішення, що допоможуть уникнути ризиків і підтримати успішне функціонування підприємства.

Проведемо аналіз витрат підприємства в таблиці 2.3

Таблиця 2.3 - Витрати підприємства ТОВ «Порше Україна»

Елементи витрат	Роки		Відхилення	
	2022	2023	абсолют., ±	відносне, %
1	2	3	4	5
Собівартість реалізованої продукції	425739	510483	84744	19,91
Інші операційні витрати	107891,30	124480,57	16589,262	15,38
Інші витрати	31 794	24 975	-6819,000	-21,45
Податок на прибуток	0	0	0	0

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

У 2023 році собівартість реалізованої продукції зросла на 510,483 тис. грн, що відповідає зростанню на 19,91% порівняно з попереднім роком. Це збільшення може бути спричинене підвищенням виробничих витрат або зміною структури виробництва. Для покращення ситуації варто детально дослідити причини цього зростання та впровадити заходи з оптимізації виробничих процесів. Крім того, інші операційні витрати зазнали значного зростання, піднявшись на 16,689 тис. грн у порівнянні з 2022 роком. Це вказує на збільшення витрат на операційну діяльність, що може впливати на фінансовий результат компанії.

Проте зменшення інших витрат на 6819 тис. грн порівняно з попереднім роком є позитивною тенденцією, оскільки скорочення таких витрат може сприяти покращенню фінансової стійкості підприємства. Загалом, для забезпечення стабільного розвитку бізнесу, необхідно детально аналізувати всі витрати та виробничі показники, що дозволить приймати більш обґрунтовані управлінські рішення.

Один із головних факторів успішного функціонування підприємства — це глибокий аналіз його фінансового стану. Оцінка фінансових показників допомагає виявити реальне положення компанії, врахувати потенційні ризики та можливості, а також зробити більш точні прогнози на майбутнє. Аналіз фінансових результатів охоплює вивчення ключових фінансових індикаторів, що дозволяє приймати більш зважені управлінські рішення.

Цей аналіз є невід'ємною частиною загального фінансово-господарського аналізу та економічного моніторингу діяльності компанії. Він включає оцінку активів і зобов'язань, платоспроможності, ліквідності, стійкості та оборотності активів. Такий підхід дозволяє завчасно ідентифікувати можливі проблеми, зокрема ризик банкрутства.

Фінансово-економічний аналіз підприємства також включає оцінку його ліквідності, тобто здатності швидко конвертувати активи в грошові

кошти без втрати їхньої вартості, а також своєчасно погашати короткострокові зобов'язання.

Таблиця 2.4 - Показники формування прибутку ТОВ «Порше Україна»

Найменування показника	Роки		Відхилення	
	2022	2023	абсолют., ±	відносне, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	769265	922401	153136	19,91
Валовий: прибуток	411918	343526	-68392	-16,60
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	786197	725500	-60697	-7,72
Чистий фінансовий результат: збиток	769265	922401	153136	19,91

У 2023 році підприємство зафіксувало значне зростання чистого доходу — на 153136 тис. грн, що становить збільшення на 19,91% порівняно з попереднім роком. Це свідчить про динамічний розвиток бізнесу та покращення фінансових показників компанії. Чистий прибуток також зріс і досяг 922401 тис. грн, що на 153136 тис. грн більше, ніж у 2022 році. Такий результат підкреслює ефективне управління ресурсами та успішну діяльність компанії. Позитивна динаміка зростання чистого доходу та прибутку свідчить про міцний фінансовий стан підприємства та відкриває нові можливості для розвитку та інвестування. Стабільне зростання фінансових показників є хорошим сигналом для акціонерів і потенційних інвесторів. Для забезпечення успішного майбутнього варто продовжувати аналізувати та вдосконалювати стратегію розвитку.

За результатами аналізу можна зробити наступні висновки:

У 2023 році рентабельність сукупного капіталу знизилася до 5,71%, що вказує на те, що кожна вкладена гривня приносить лише 5,71 копійки прибутку. Це свідчить про погіршення ефективності використання активів для отримання прибутку. Важливо провести додатковий аналіз управління активами та знайти шляхи для підвищення цього показника. Операційна рентабельність також продемонструвала спад на 10,75%, що може бути результатом збільшення виробничих витрат або зменшення прибутковості продукції. Необхідно виявити причини цього зниження та прийняти відповідні заходи для покращення операційної ефективності.

Таблиця 2.5 - Показники рентабельності ТОВ «Порше Україна»

Найменування показника	Роки		Відхилення	
	2022	2023	абсолют., ±	відносно, %
1	2	3	4	5
Рентабельність власного капіталу	0,223	0,175	-0,048	-21,71
Рентабельність сукупного капіталу	17,942	5,718	-12,224	31,86
Валова рентабельність реалізованої продукції	1,618	1,643	0,025	1,54
Операційна рентабельність реалізованої продукції	18,127	7,376	-10,750	40,69

Сукупне зменшення рентабельності сукупного капіталу та операційної рентабельності вказує на необхідність перегляду управлінських підходів до фінансів і оптимізації виробничих процесів, щоб забезпечити стабільний розвиток та прибутковість підприємства.

Остаточним етапом аналізу є оцінка платоспроможності та фінансової стійкості компанії. Фінансова стійкість визначає здатність

підприємства функціонувати, розвиватися та підтримувати збалансованість між активами й пасивами в умовах зовнішніх і внутрішніх змін, зберігаючи платоспроможність і привабливість для інвесторів при прийнятних рівнях ризику.

Фінансова стійкість має вирішальне значення для діяльності бізнесу, оскільки визначає здатність своєчасно виконувати фінансові зобов'язання. Недостатня стійкість може призвести до фінансових труднощів, тоді як надмірно високі показники можуть свідчити про неефективне управління ресурсами. Платоспроможність, своєю чергою, характеризує здатність підприємства вчасно погашати свої зобов'язання.

Детальні результати аналізу платоспроможності та фінансової стійкості представлені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 - Аналіз платоспроможності та фінансової стійкості ТОВ «Порше Україна»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +, -	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
Коефіцієнт автономії	0,764	0,655	0,665	-0,108	0,010
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,236	0,346	0,336	0,110	-0,011
Коефіцієнт фінансової залежності	1,310	1,526	1,503	0,217	-0,023
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,310	0,526	0,503	0,217	-0,023
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,071	0,064	0,051	-0,008	-0,013
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,187	0,108	0,092	-0,079	-0,016

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	0,482	0,311	0,252	-0,170	-0,060
Коефіцієнт фінансової стабільності	3,230	1,900	1,986	-1,330	0,086

Попри зменшення автономії підприємства у 2022 році, це свідчить про наявність достатньої кількості власного капіталу та певну незалежність від зовнішнього фінансування. Однак, спад цього показника може розглядатися як негативна ознака. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу підтверджує збільшення частки позикових ресурсів у 2022 році та скорочення заборгованості в 2023 році. Загалом, ці показники свідчать про задовільний рівень фінансової стійкості компанії.

Хоча коефіцієнт фінансової залежності залишається в допустимих межах, його зростання у 2022 році вказує на підвищення частки позикових коштів, що робить підприємство більш залежним від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансового левериджу, що перевищує оптимальні значення у 2022–2023 роках, демонструє тенденцію до зростання, підвищуючи ризики для інвесторів. Зменшення коефіцієнта маневреності власного капіталу може негативно вплинути на ліквідність і платоспроможність компанії.

Коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами та запасами свідчать про нестачу оборотного капіталу, що може ускладнити підтримання належної платоспроможності. Хоча коефіцієнт фінансової стабільності є досить високим, його зниження в 2023 році викликає занепокоєння. У цілому, підприємство демонструє прийнятний рівень платоспроможності, однак негативна динаміка показників може свідчити про можливе погіршення фінансової стійкості.

Висновки до розділу 2

В розділі 2 нами було проаналізовано ТОВ «Порше Україна» зі сторони його фінансово економічної діяльності. Організаційно-управлінський аналіз діяльності ТОВ "Порше Україна" показує ефективну структуру та злагоджену роботу її підрозділів. Компанія, яка є частиною Porsche Holding Salzburg, відома своєю дистрибуцією автомобілів та супутніми послугами в Україні.

Аналізуючи організаційну структуру та ключові підрозділи, можемо зробити такі висновки:

Виробничий підрозділ. Цей підрозділ має на меті забезпечення безперервного виробництва, що включає підготовку сировини, виробництво, пакування готової продукції та контроль якості. Також цей підрозділ здійснює технічне обслуговування та ремонт обладнання для збереження високої продуктивності.

Логістичний підрозділ. Логістика є критично важливою для забезпечення своєчасного постачання сировини та матеріалів для виробництва. Відділ також відповідає за зберігання готової продукції і її доставку до точок реалізації. Завдяки ефективному управлінню логістикою забезпечується мінімізація витрат на транспортування.

Маркетинговий підрозділ. Маркетинг орієнтований на аналіз ринку, дослідження потреб споживачів і розробку рекламних кампаній. Відділ займається брендингом, ціноутворенням і взаємодією з клієнтами, що сприяє формуванню лояльності до бренду. Спільно з іншими відділами маркетинг працює над забезпеченням ринкової відповідності продукції і своєчасної доставки.

Загальна оцінка ефективності. Завдяки чіткій організації та функціональним підрозділам, компанія може досягати високого рівня

координації та ефективності, що дозволяє їй залишатися конкурентоспроможною на ринку.

Це дозволяє ТОВ "Порше Україна" забезпечити високу якість обслуговування клієнтів, а також ефективно реагувати на зміни в ринковому середовищі, залишаючи за собою сильні позиції на українському автомобільному ринку. Загальний аналіз техніко-економічних показників дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також визначити потенційні напрямки для подальшого розвитку та підвищення ефективності. Це є основою для прийняття стратегічних рішень щодо модернізації виробничих процесів, інвестування в інновації та зниження витрат. Техніко-економічні показники слугують важливим інструментом для управління, забезпечуючи всебічний підхід до аналізу діяльності підприємства і сприяючи досягненню високих результатів.

Проаналізувавши пункт 2.2, можемо стверджувати, що підприємство ТОВ «Порше Україна» демонструє загальну позитивну динаміку зростання доходів і продуктивності праці, але також стикається з викликами у сфері операційної прибутковості та ефективності використання активів. Рекомендується звернути увагу на оптимізацію витрат і підвищення ефективності управління активами для покращення фінансових результатів у майбутньому.

Хоча коефіцієнт фінансової залежності залишається в допустимих межах, його зростання у 2022 році вказує на підвищення частки позикових коштів, що робить підприємство більш залежним від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами та запасами свідчать про нестачу оборотного капіталу, що може ускладнити підтримання належної платоспроможності. Хоча коефіцієнт фінансової стабільності є досить високим, його зниження в 2023 році викликає занепокоєння.

У цілому, підприємство демонструє прийнятний рівень платоспроможності, однак негативна динаміка показників може свідчити про можливе погіршення фінансової стійкості.

Показники рентабельності ТОВ «Порше Україна»

Таблиця 2.5 показує зміни показників рентабельності для ТОВ "Порше Україна" за 2022–2023 роки. Серед основних висновків:

Рентабельність власного капіталу знизилася на 21,71% (з 0,223 до 0,175). Це вказує на погіршення ефективності використання власних коштів компанії.

Рентабельність сукупного капіталу знизилася на 31,86% (з 17,942 до 5,718), що свідчить про значне зменшення прибутковості внаслідок зростання витрат або зменшення доходів.

Валова рентабельність реалізованої продукції незначно зросла на 1,54% (з 1,618 до 1,643), що свідчить про невелике покращення маржі на продукцію.

Операційна рентабельність реалізованої продукції знизилася на 40,69% (з 18,127 до 7,376), що вказує на значне зменшення ефективності операційної діяльності, ймовірно через зростання витрат або зміну умов на ринку.

Аналіз платоспроможності та фінансової стійкості

Таблиця 2.6 представляє аналіз фінансової стійкості та платоспроможності компанії. Ключові моменти:

Коефіцієнт автономії знизився з 0,764 у 2021 році до 0,655 у 2022 році, що свідчить про зменшення частки власного капіталу в структурі фінансування, а в 2023 році показник дещо покращився (0,665).

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу зріс до 0,346 у 2022 році, що відображає збільшення залежності від позикових коштів, але в 2023 році він знизився до 0,336, що є позитивною динамікою.

Коефіцієнт фінансової залежності зріс у 2022 році, вказуючи на підвищену фінансову залежність компанії від зовнішніх джерел. В 2023 році відбувається незначне зниження цього показника.

Коефіцієнт фінансового левериджу також показав зростання у 2022 році, що збільшує ризики для інвесторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу знизився, що вказує на зменшення ліквідності і можливості гнучко реагувати на зміни.

Коефіцієнт забезпеченості запасами також знизився, що свідчить про потенційну проблему з ліквідністю і оборотними коштами.

Отже, аналіз рентабельності та фінансової стійкості ТОВ «Порше Україна» вказує на зниження ключових показників рентабельності, що потребує перегляду управлінських підходів та оптимізації витрат. Хоча компанія зберігає певний рівень платоспроможності, негативна динаміка коефіцієнтів фінансової стабільності вказує на зростаючі ризики і потребу в підвищенні ефективності управління фінансами.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями удосконалення системи управління діяльністю підприємства

За останній час економіка України перейшла в стан кризи. Доходи населення зазнають спаду, ріст інфляції, що призводить до негативних очікувань українських споживачів та стрімкого падіння купівельної спроможності. В теперішніх умовах кожне підприємство переходить у стан невизначеності, що негативно відображається на рівні економічних показників та безпеки в цілому. В таких умовах підприємство потребує чітких та спланованих дій, для яких потребуються досвід та навички управління прибутком в умовах кризи.

Необхідність управління прибутком в тому, щоб запобігти погіршенню ситуації на підприємстві та не перейти до банкрутства. Один з основних заходів управління є спрямування на персонал, це дозволить зменшити плинність кадрів та стимулювати працівників для ефективної роботи підприємства, це дозволить зберегти частину висококваліфікованого персоналу.

Прибуток, як джерело стійкого фінансового потенціалу та соціального розвитку, є одним із головних факторів впливаючого на самофінансування підприємства. Крім того, можливості підприємства в основному визначаються тим, наскільки його доходи перевищують витрати. Тому важливу роль у діяльності підприємства відіграє не лише прибуток, а й збитки. Зазвичай це може свідчити про прорахунки і навіть помилки в організації виробництва, а також у збуті. Зазначені моменти дозволяють стверджувати, що прибуток є результатом діяльності підприємства, що свідчить про його абсолютну ефективність.

Є чотири ключові сфери на підприємстві, які можуть допомогти

збільшити прибутковість. Це зниження витрат, збільшення товарообігу, підвищення продуктивності та підвищення ефективності. Ретельне керування витратами може підвищити прибутковість. Більшість підприємств можуть зменшити витрати, тому важливо не скорочувати витрати за рахунок якості продуктів і послуг [37].

Джерелами прибутку на ТОВ «Порше Україна» можуть бути:

- 1) зниження собівартості продукції / послуг;
- 2) диверсифікація виробництва;
- 3) впровадження бюджетування та фінансового планування;
- 4) зниження витрат;
- 5) відкриття нових ринків збуту;
- 6) конкурентна перевага;
- 7) збільшення обсягів продукції, що реалізується;
- 8) продаж чи здавання в оренду невикористовуваного майна;
- 9) впровадження нових технологій та обладнання на виробництві;
- 10) реструктуризація.

Вплив інноваційних технологій на систему управління підприємством ТОВ «Порше Україна» можна дослідити на основі аналізу економіко-організаційних характеристик компанії та актуальності застосування CRM-систем. Впровадження CRM на підприємстві є доцільним особливо для компаній, де велика кількість довгострокових проєктів і залучення численних посередників ускладнюють контроль бізнес-процесів.

Для ТОВ «Порше Україна» впровадження CRM може суттєво оптимізувати рутинні операції, автоматизувати процеси та покращити контроль за виконанням завдань і досягненням цілей. Наразі на підприємстві використовуються окремі інструменти для управління операціями, однак ці системи не забезпечують повної централізації і комплексної аналітики. Наприклад, наявність фінансової бази даних на

базі 1С не є повноцінною CRM-системою, а використання окремих платформ (Trello, Airtable) для управління проєктами ускладнює інтеграцію задач, зменшує оперативність і централізацію даних. Впровадження сучасної аналітичної CRM дозволить підприємству ефективніше відстежувати робочі процеси, аналізувати дані у конкурентному середовищі та підвищити прозорість управлінських процесів.

3.2. Резерви підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємства

Проаналізувавши показники діяльності можна зробити висновок що стан підприємства ТОВ «Порше Україна» потребує зважених управлінських рішень у всіх його напрямках в таке складне становище для України для підтримки стабільного фінансового потенціалу.

Збільшення прибутку та прибутковості підприємства може бути досягнута за певних умов. Перелік таких умов наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Умови збільшення прибутку та прибутковості ТОВ «Порше Україна»

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
Збільшення обсягів надання послуг	До зростання прибутку може призвести збільшення об'ємів реалізації, це може відбутися за рахунок зменшення постійних витрат	За рахунок кількісного та якісного збільшення Трудових ресурсів, виробничих потужностей збільшиться обсяг послуг
Зменшення витрат на реалізацію та виробництво	За цим напрямом збільшиться сума прибутку. Важливою умовою ефективного функціонування є відповідне Використання резервів собівартості послуг	Покращення технологічного рівня підприємства, вдосконалення послуг.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Обґрунтовані та якісно підібрані норми та нормативи приводять підприємство до	Розроблення норм та нормативів надання послуг підприємства

	зниження виробничих витрат	
--	----------------------------	--

Продовження таблиці 3.1

Цінова політика	Зміна ціни є однією з ключових причин які впливають на реалізацію товарів чи послуг	Чітка стратегія ціноутворення, аналіз ринку цін, використання програм лояльності для клієнтів
Науково-технічний прогрес	Впровадження новітніх технологій та техніки, які дозволять покращити освітній процес, зменшити витрати та збільшити обсяги виробництва.	Впровадження нових систем управління, моніторинг нових науково-технічних розробок, модернізація та вдосконалення технологій та техніки.
Покращення якості продукції / послуг	За рахунок підвищення якості послуг можливо привабити більший обсяг споживачів	Необхідно систематизовано проводити контроль якості послуг, правильна організація персоналу для запобігання недоліків
Підвищення продуктивності праці	При вищій продуктивності праці, змінюються витрати на послуги, та у структурі собівартості зменшується вага заробітних плат	Підбір персоналу за вимогами посади, мотивація, стимули, та інші організаційні заходи для підвищення ефективності праці
Маркетинг	Ефективне введення маркетингових стратегій	Розробка маркетингової стратегії, залучення маркетингових організацій

Усі вище наведені негативні чинники які впливають на стан підприємства, можуть призвести до його банкрутства. Тому слід дуже обережно вести управлінську діяльність, особливо в умовах невизначеності.

Створення стратегії управління фінансовим потенціалом ТОВ «Порше Україна» складається з 10 етапів:

1. Моніторинг стану компанії. Дозволить проаналізувати діяльність підприємства. Складається аналізу фін. звітності з використанням різних методів та способів визначення фінансового стану підприємства.

2. Формулювання концепції розвитку підприємства. Для її формування необхідно проаналізувати ринок, визначити попит та переваги, а також конкурентні переваги.

3. Формулювання стратегічних та тактичних цілей. Не менш важливим є визначення мети для покращення показників підприємства та збільшення прибутку.

4. Конкретизація цільової установки. Визначення бажаного стану для досягнення поставленої мети. Підприємство може поставити перед собою такі стратегічні завдання: використання залучених або власних коштів та/або їх розподіл для вирішення різного роду завдань; оновлення або збільшення якісної ресурсної бази підприємства.

Надалі стратегічні завдання будуть задаватися по періодах. Вони відрізнятимуться методами їх розв'язання, плануванням діяльності, та рядом факторів. Такі завдання мають ставитися так, щоб їх виконання сприяло успішній діяльності всіх підрозділів.

Друге, необхідно ставити цілі які призведуть для отримання необхідного прибутку для того щоб можна було інвестувати в свою діяльність та забезпечити стабільну роботу підприємства.

5. Вибір альтернатив стратегії використання внутрішніх ресурсів. Необхідно проводити аналізи діючих стратегій та їх підтверджувати, переглядати показники діяльності, та встановити пріоритетність розвитку напрямків, також проводити перегляди стратегій та створення нових.

6. Розробка програми консолідації. Проведення аналізу всієї діяльності підприємства та вирішення завдань компанії.

7. Проведення заходів по скороченню поточних витрат, інвестиційних ресурсів, раціоналізації активів. Визначають джерела отримання коштів, також формулюються плановані обсяги фінансування, встановлюються терміни реалізації стратегії для виходу з кризи та її економічний ефект.

8. Розробка стратегії відновлення позиції в галузі, програм трансформації та інших стратегічних програм. Вводиться в штат працівників з досвідом роботи в кризових умовах, кризис-менеджерів, відкриття нових каналів, збільшення частки ринку.

9. Формування системи управління змінами. Впровадження організаційних нововведень, організаційно-технічних, технологічних, це все має покращити роботу всіх бізнес-процесів.

10. Проведення моніторингу виконання стратегічних програм, бізнес-планів та оцінки їх результативності. Найважливішим з усього вище переліченого є визначення місії та цілей підприємства, також постійне відстеження стану підприємства та його середовища.

У цьому розділі в пункті 3.1 сформовано пропозицію щодо впровадження оновленої операційної CRM-системи на підприємстві ТОВ «Порше Україна» та обґрунтовано її актуальність за кількома факторами: проведено аналіз поточного контролю операційних процесів і визначено

проблеми, які можна вирішити завдяки CRM; підтверджено наявність цих проблем за допомогою опитування співробітників; фінансовий аналіз засвідчив, що впровадження CRM підвищить оборотні кошти після завершення капітальних інвестицій.

Перед застосуванням CRM-системи важливо визначити доцільність і план її впровадження. Враховуючи досвід українських підприємств, кожна компанія створює індивідуальний підхід до цього процесу. Система впроваджується у вісім послідовних етапів, починаючи зі створення стратегії. На першому етапі встановлюються проблеми функціонування бізнес-процесів, визначаються цілі та планові результати, яких компанія прагне досягти після впровадження CRM.

Впровадження CRM-системи на ТОВ «Порше Україна» передбачає вибір платформи, яка оптимально відповідатиме критеріям і бюджету проєкту з можливістю адаптації CRM-системи до потреб підприємства. Платформа має бути простою у використанні, інтегруватися з іншими системами, підтримувати віддалену роботу, регулярно оновлюватися та бути зручною в обслуговуванні. Також важливо врахувати специфічні вимоги працівників, щоб зробити впровадження максимально корисним.

На підприємстві вже є технологічні рішення, які полегшують інтеграцію CRM у поточні операційні процеси. Початковий етап полягає у формуванні стратегії, яка включає визначення проблем і цілей CRM, що підтверджують доцільність цього проєкту. Далі здійснюється вибір виконавця – фахівця або команди, які мають досвід у впровадженні CRM-систем, а також проводиться аналіз їхніх відгуків для забезпечення якості виконання робіт.

Загальна тривалість реалізації інноваційно-інвестиційного проєкту впровадження CRM-системи на ТОВ «Порше Україна» складе один календарний місяць, або 30 днів.

Сучасні технології дозволяють у цей час не лише впровадити CRM, але й провести збір та аналіз інформації щодо її функціонування та визначити напрямки для подальших покращень. За цей період можливо впровадити систему, оцінити її ефективність на практиці та адаптувати до специфіки підприємства.

Процес впровадження має лінійну структуру, де кожен етап впливає на ефективність наступного. Єдиним винятком є другий і третій етапи (підбір платформи та вибір виконавця), які можуть бути виконані паралельно, оскільки тісно пов'язані між собою.

Четвертий етап передбачає розрахунок інвестиційного проєкту та рентабельності, який залежить від виконання попередніх етапів. Лише після того, як буде визначено стратегію, обрану платформу та виконавця, можливо точно сформулювати бюджет і оцінити економічний ефект від впровадження CRM.

Вартість реалізації проєкту може змінюватися залежно від результатів кожного етапу, що робить гнучкість важливою складовою інноваційного процесу.

З урахуванням сучасних тенденцій у сфері CRM, оптимальним варіантом для ТОВ «Порше Україна» є впровадження операційної CRM на базі хмарних технологій.

Це дозволить налаштувати систему під специфічні потреби компанії з можливістю переходу на "коробкову" версію в майбутньому для повного контролю над даними. Така система дозволяє підприємству перенести дані з хмарного сховища на фізичний сервер без ризику втрати інформації.

Для підтвердження оптимальності вибору було проведено експертну оцінку конкурентоспроможності компаній з впровадження CRM-рішень.

Оцінка включала аналіз таких показників, як ціна, функціональність, зручність використання, сервісне обслуговування та можливість індивідуалізації системи.

Аналіз сервісної підтримки проводився за допомогою тестування швидкості відповіді служби підтримки, а також оцінки можливостей для налаштування CRM відповідно до потреб підприємства.

Таблиця 3.2 - Експертні оцінки конкурентоспроможності компаній з впровадження CRM-рішень

Компанія	Ціна (1-5)	Функціональність (1-5)	Сервісне обслуговування (1-5)	Зручність використання (1-5)	Індивідуалізація (1-5)	Загальна оцінка (середнє)
OneBox	4	5	4	4	5	4.4
KeyCRM	3	4	5	4	4	4.0
CRMSystemUA	4	4	3	3	4	3.6
Terrasoft	3	5	4	4	5	4.2

Компанія OneBox, яка отримала найвищі показники в експертній оцінці, є однією з провідних українських CRM-систем для бізнесу. Вона пропонує широкий спектр послуг, високу гнучкість налаштувань і різні цінові пакети, що робить її особливо привабливою для підприємств, які потребують індивідуалізованого підходу до управління клієнтами та процесами.

Ціни на послуги OneBox

OneBox пропонує кілька тарифних планів, що залежать від обсягу функцій і специфіки використання:

– Базовий тариф: від 500 грн на місяць за користувача, що включає основні функції CRM та автоматизацію базових бізнес-процесів.

– Стандартний тариф: від 800 грн на місяць за користувача; включає розширені функції аналітики, інтеграції та автоматизації.

– Преміум тариф: від 1500 грн на місяць за користувача; дозволяє повну кастомізацію, доступ до додаткових модулів і повну технічну підтримку.

– Корпоративний тариф: обговорюється індивідуально, пропонує повну інтеграцію під потреби компанії, кастомізацію інтерфейсу, навчання персоналу та доступ до API для інтеграції з іншими системами.

Основні послуги та переваги OneBox

1. Функціональність та індивідуалізація: OneBox пропонує широкий набір функцій, включаючи управління клієнтами, автоматизацію продажів, інтеграцію з месенджерами та іншими системами, а також модулі для управління проектами й маркетингом. Система підтримує глибоке налаштування під специфічні бізнес-процеси підприємства, що дозволяє адаптувати її під унікальні потреби користувача.

2. Сервісне обслуговування та підтримка: Компанія пропонує різні рівні підтримки залежно від тарифного плану, включаючи допомогу з налаштуванням системи, регулярні оновлення та підтримку через чат, електронну пошту або телефон. Корпоративні клієнти також можуть отримати персонального менеджера та регулярні консультації.

3. Інтеграції та автоматизація: OneBox підтримує інтеграції з понад 30 іншими програмами, включаючи 1С, Telegram, Viber, Facebook, а також підтримує API для розробки індивідуальних інтеграцій. Це дозволяє безперебійно автоматизувати процеси продажів, комунікації та управління проектами в рамках однієї системи.

4. Гнучкість і простота в налаштуванні: Інтерфейс OneBox легко налаштовується і забезпечує інтуїтивну взаємодію користувачів із

системою. Співробітники можуть швидко навчитися працювати з нею завдяки зрозумілому інтерфейсу та допоміжним матеріалам, доступним у системі.

Чому OneBox кращий за інших та підходить для ТОВ «Порше Україна».

– Висока індивідуалізація: На відміну від інших CRM-систем, таких як KeyCRM чи CRMSystemUA, OneBox дозволяє повністю налаштувати процеси під потреби компанії, що є важливим для великих або специфічних проєктів.

– Багатофункціональність: OneBox пропонує розширений набір інструментів для автоматизації, який включає управління складом, інтеграцію з фінансовими й аналітичними системами та CRM-модулі, що дозволяють розширити можливості бізнесу.

– Гнучкість в ціноутворенні: На відміну від Terrasoft, який має вищі тарифи для середнього бізнесу, OneBox пропонує гнучкіші пакети, адаптовані до різних бюджетів та масштабів бізнесу.

– Комплексна технічна підтримка: Сервіс OneBox забезпечує якісну технічну підтримку, особливо для корпоративних клієнтів, з персоналізованим підходом, що включає швидку допомогу в усуненні технічних питань.

Таким чином, OneBox вирізняється серед інших українських CRM-рішень завдяки своїй адаптивності, багатофункціональності, конкурентним тарифам і якісній підтримці, що робить його оптимальним вибором для впровадження CRM-системи на сучасних підприємствах.

Впровадження системи OneBox на підприємстві принесе широкі можливості для оптимізації операцій, покращення взаємодії з клієнтами та підвищення загальної продуктивності бізнес-процесів. Ось як працюватиме ця система на підприємстві, які функціонали вона включає і що зміниться після її впровадження.

Система OneBox інтегрується з основними бізнес-процесами, забезпечуючи централізоване управління всією клієнтською інформацією, автоматизацію операцій і зручне відстеження виконання завдань. Працівники зможуть користуватися системою як з офісу, так і віддалено, що дозволяє ефективно працювати у будь-який час. Завдяки хмарній технології дані будуть захищені та доступні в режимі реального часу для кожного працівника, що відповідає за обслуговування клієнтів, проєктне управління чи аналітику.

Основні функціонали OneBox для ТОВ «Порше Україна»:

1. Управління клієнтською базою: CRM-система дозволяє зберігати детальну інформацію про клієнтів, відстежувати історію взаємодій, вести облік контактів, що спрощує доступ до інформації і покращує відносини з клієнтами.

2. Автоматизація продажів і маркетингу: OneBox підтримує автоматичне надсилання комерційних пропозицій, розсилку нагадувань, формування звітів про продажі, а також управління маркетинговими кампаніями. Це допомагає підвищити ефективність відділу продажів, зменшити час на виконання рутинних завдань і зосередитися на прямих комунікаціях із клієнтами.

3. Управління проєктами та завданнями: Завдяки інтегрованому інструменту управління проєктами, керівники зможуть легко створювати завдання, призначати відповідальних працівників, відстежувати терміни виконання та контролювати ресурсні витрати. Це особливо важливо для комплексних проєктів, які вимагають координації між різними відділами.

4. Аналітика та звітність: Система надає можливість автоматично генерувати аналітичні звіти, що допомагає керівникам відслідковувати ключові показники ефективності (KPI), аналізувати успішність маркетингових кампаній та прогнозувати продажі. Це сприяє

обґрунтованим рішенням та ефективному управлінню ресурсами підприємства.

5. Інтеграція з іншими системами: OneBox підтримує інтеграцію з бухгалтерськими системами, електронною поштою, месенджерами (Viber, Telegram), що дозволяє об'єднати всі необхідні інструменти у єдиному робочому просторі. Це забезпечує централізовану інформаційну систему, яка зменшує час на перехід між різними платформами та підвищує продуктивність.

6. Зберігання даних та безпека: OneBox працює на базі хмарних технологій, що гарантує безпеку даних та доступ до інформації будь-де і будь-коли. Також система дозволяє здійснювати періодичний бекап даних, щоб запобігти їх втраті.

Покращення завдяки впровадженню

- Підвищення ефективності роботи: Автоматизація рутинних процесів і зменшення часу на виконання задач дозволяє працівникам зосередитися на основних цілях, таких як підвищення рівня обслуговування клієнтів і залучення нових покупців.

- Оптимізація взаємодії з клієнтами: Завдяки систематичному відстеженню взаємодії з клієнтами, OneBox допомагає персоналізувати обслуговування, що підвищує задоволення клієнтів і сприяє лояльності.

- Покращення аналітики та прийняття рішень: Автоматизовані звіти та детальна аналітика допомагають керівникам приймати обґрунтовані рішення, розуміти потреби ринку та швидше адаптуватися до змінних умов бізнесу.

- Зменшення ризику втрати даних: Завдяки централізованому зберіганню даних і можливості бекапу, система мінімізує ризик втрати важливої інформації.

OneBox є інноваційною технологією, оскільки вона використовує сучасні хмарні рішення та високий рівень автоматизації, що забезпечує

гнучкість у використанні та зберіганні даних. На відміну від традиційних методів управління (таких як Excel чи паперова документація), CRM на базі OneBox інтегрує аналітику, автоматизацію та гнучкість під конкретні бізнес-процеси. Це дозволяє підприємству швидше адаптуватися до потреб ринку, забезпечувати надійну систему безпеки даних та персоналізувати клієнтський досвід.

3.3. Оцінка ефективності запропонованих заходів

Впровадження OneBox змінює підхід до управління підприємством, створюючи цифровий простір, де всі процеси пов'язані між собою, а інформація стає доступною в режимі реального часу.

Таблиця 3.3 - Витратна структура інноваційно-інвестиційного проєкту впровадження CRM-системи в ТОВ «Порше Україна»

№	Категорія витрат	Опис витрат	Кількість	Вартість за одиницю, тис.грн	Загальна сума, грн
---	------------------	-------------	-----------	------------------------------	--------------------

1	Ліцензія на CRM-систему	Програмна ліцензія	1	120	120
2	Обладнання	Сервер для CRM	1	50	50
3		Робочі комп'ютери для персоналу	5	20	100
4	Інтеграція системи	Налаштування CRM під потреби підприємства	1	40	40
5	Навчання персоналу	Курси та тренінги для працівників	10	5	50
6	Технічна підтримка	Підтримка під час запуску	1	20	20
7	Інтеграція з іншими системами	Об'єднання з 1С, електронною поштою тощо	1	25	25
8	Додаткові витрати на оновлення	Підтримка та оновлення системи	1 рік	15	15
9	Непередбачені витрати	Резерв на непередбачені витрати	-	-	20
Разом					440

Отже, вартість нашого іноваційного проекту становить 440 тис.грн.

Розрахуємо далі очікуваний ефект від впровадження CRM-системи в ТОВ «Порше Україна» в табл. 3.4..

Таблиця 3.4 - Прогнозні показники після впровадження CRM-системи на ТОВ «Порше Україна»

Показник	Поточне значення, тис. грн	Очікувана зміна, %	Очікуване значення, тис. грн	Коментар
Чистий дохід від реалізації продукції	922 401	+10%	1 014 641	Збільшення чистого доходу на 10% завдяки покращенню

				ефективності продажів
Адміністративні витрати	99 954	-10%	89 959	Зниження адміністративних витрат на продажі та маркетинг на 10%
Фінансовий результат до оподаткування	6 394	+3%	6 586	Збільшення прибутку на 3% завдяки зростанню ефективності операцій
Оборотні активи	209 389	+3%	215 671	Збільшення оборотних активів на 3% для покращення ліквідності

Впровадження CRM-системи має сприяти зростанню обсягу продажів на ТОВ «Порше Україна», зниженню адміністративних витрат та збільшенню фінансового результату. Очікується, що загальна рентабельність і ліквідність підприємства покращаться, що забезпечить зростання прибутковості та підвищення ефективності управління фінансами.

Висновки до розділу 3

Проаналізувавши показники діяльності можна зробити висновок що стан підприємства ТОВ «Порше Україна» потребує зважених управлінських рішень у всіх його напрямках в таке складне становище для України для підтримки стабільного фінансового потенціалу.

Для ТОВ «Порше Україна» впровадження CRM може суттєво оптимізувати рутинні операції, автоматизувати процеси та покращити контроль за виконанням завдань і досягненням цілей. Наразі на підприємстві використовуються окремі інструменти для управління

операціями, однак ці системи не забезпечують повної централізації і комплексної аналітики. Наприклад, наявність фінансової бази даних на базі 1С не є повноцінною CRM-системою, а використання окремих платформ (Trello, Airtable) для управління проєктами ускладнює інтеграцію задач, зменшує оперативність і централізацію даних.

Для ТОВ «Порше Україна» підійде система OneBox, що є інноваційною технологією, оскільки вона використовує сучасні хмарні рішення та високий рівень автоматизації, що забезпечує гнучкість у використанні та зберіганні даних. На відміну від традиційних методів управління (таких як Excel чи паперова документація), CRM на базі OneBox інтегрує аналітику, автоматизацію та гнучкість під конкретні бізнес-процеси. Це дозволяє підприємству швидше адаптуватися до потреб ринку, забезпечувати надійну систему безпеки даних та персоналізувати клієнтський досвід.

В розділі доведено, що впровадження CRM-системи має сприяти зростанню обсягу продажів на ТОВ «Порше Україна», зниженню адміністративних витрат та збільшенню фінансового результату. Очікується, що загальна рентабельність і ліквідність підприємства покращаться, що забезпечить зростання прибутковості та підвищення ефективності управління фінансами.

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал підприємства характеризується складом та розміщенням коштів, структурою їх джерел, швидкістю обороту капіталу, здатністю підприємства погашати свої зобов'язання у строк та в повному обсязі, а також іншими факторами [16]. Фінансовий потенціал сприймається як характеристика розміщення коштів підприємства, його інвестиційної діяльності.

Фінансовий потенціал підприємств характеризує розміщення та використання коштів підприємства. Це обумовлено ступенем виконання фінансового плану та мірою поповнення власних коштів за рахунок прибутків та інших джерел, якщо вони передбачені планом, а також швидкістю обороту виробничих фондів і особливо оборотних коштів.

Фінансовий потенціал може трактуватися як платоспроможність підприємства, забезпеченість чи незабезпеченість підприємства грошима задля забезпечення його господарської діяльності. Ознакою сприятливого фінансового потенціалу підприємства є досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу – досягнення високого прибутку.

В роботі нами було проаналізовано ТОВ «Порше Україна». Було визначено, що підприємство демонструє загальну позитивну динаміку зростання доходів і продуктивності праці, але також стикається з викликами у сфері операційної прибутковості та ефективності використання активів. Рекомендується звернути увагу на оптимізацію витрат і підвищення ефективності управління активами для покращення фінансових результатів у майбутньому.

В розділі 2 був проведений аналіз окремих фінансових коефіцієнтів. Коефіцієнт фінансової залежності залишається в допустимих межах, та його зростання у 2022 році вказує на підвищення частки позикових коштів, що робить підприємство більш залежним від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансового левериджу, що перевищує оптимальні значення у 2022–2023 роках, демонструє тенденцію до зростання, підвищуючи ризики для інвесторів. Зменшення коефіцієнта маневреності власного капіталу може негативно вплинути на ліквідність і платоспроможність компанії.

Коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами та запасами свідчать про нестачу оборотного капіталу, що може ускладнити підтримання належної платоспроможності. Хоча коефіцієнт фінансової стабільності є досить високим, його зниження в 2023 році викликає занепокоєння. У цілому, підприємство демонструє прийнятний рівень

платоспроможності, однак негативна динаміка показників може свідчити про можливе погіршення фінансової стійкості.

Проаналізувавши показники діяльності можна зробити висновок що стан підприємства ТОВ «Порше Україна» потребує зважених управлінських рішень у всіх його напрямках в таке складне становище для України для підтримки стабільного фінансового потенціалу.

Маємо припущення, що для ТОВ «Порше Україна» впровадження CRM може суттєво оптимізувати рутинні операції, автоматизувати процеси та покращити контроль за виконанням завдань і досягненням цілей. Наразі на підприємстві використовуються окремі інструменти для управління операціями, однак ці системи не забезпечують повної централізації і комплексної аналітики. Впровадження сучасної аналітичної CRM дозволить підприємству ефективніше відстежувати робочі процеси, аналізувати дані у конкурентному середовищі та підвищити прозорість управлінських процесів.

Впровадження OneBox змінює підхід до управління підприємством, створюючи цифровий простір, де всі процеси пов'язані між собою, а інформація стає доступною в режимі реального часу.

Впровадження CRM-системи має сприяти зростанню обсягу продажів на ТОВ «Порше Україна», зниженню адміністративних витрат та збільшенню фінансового результату.

Загальний висновок щодо діяльності ТОВ «Порше Україна» на основі проведеного аналізу показує, що компанія знаходиться в умовах певних фінансових труднощів, незважаючи на її високий рівень організаційної та операційної діяльності.

Організаційна структура ТОВ «Порше Україна» має багаторівневу організацію з чітким розподілом обов'язків між підрозділами, що забезпечує ефективність управління. Основні функціональні підрозділи (виробничий, логістичний, маркетинговий) взаємодіють для досягнення

стратегічних цілей, проте їх ефективність вимагає постійного вдосконалення для підтримки конкурентоспроможності.

Аналіз фінансових показників вказує на зниження рентабельності, особливо сукупного капіталу та операційної рентабельності, що свідчить про певні труднощі у забезпеченні прибутковості. Це може бути результатом зростання витрат або зміни ринкових умов.

Фінансова стійкість та платоспроможність компанії знизилися, зокрема через збільшення залежності від позикових коштів та зменшення коефіцієнтів забезпеченості оборотними коштами. Відзначається спад автономії та маневреності власного капіталу, що може вплинути на ліквідність і здатність своєчасно виконувати фінансові зобов'язання.

Загальний висновок: ТОВ «Порше Україна» зберігає деякий рівень фінансової стабільності, але зниження рентабельності, зростання залежності від зовнішніх фінансових джерел та зниження платоспроможності вказують на необхідність перегляду фінансової стратегії і операційних процесів для покращення фінансових результатів. Компанії варто зосередитись на оптимізації витрат, поліпшенні оборотності капіталу та збереженні ліквідності для забезпечення стабільного розвитку на тлі економічної нестабільності.

Очікується, що загальна рентабельність і ліквідність підприємства покращаться, що забезпечить зростання прибутковості та підвищення ефективності управління фінансами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бардась А.В. Менеджмент : навчальний посібник / А.В. Бардась, М.В. Бойченко, А.В. Дудник. Дніпро : НГУ, 2012. 381 с.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств / М.М. Бердар Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
3. Богуславський Є.І. Вибір оптимального методу диверсифікації підприємств / Є.І. Богуславський, А.О. Черниченко. Харків : ХНЕУ. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2424>
4. Борисюк І.О. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств в сучасних умовах / І.О. Борисюк – Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського, 2012. № 33. : URL: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/PSPE/2012_1/Eryomenko_112.html
5. Балахонова О. В. Побудова бізнес-структури промислового підприємства на інноваційній основі / О. В. Балахонова // *Ринкова*

економіка: сучасна теорія і практика управління. 2020. Т. 19. №2. С. 115-127.

6. Бас С. С. Управління міжнародними операціями підприємства і напрями їх оптимізації. *Економіка та управління підприємствами*. Випуск 17. 2018. С. 105-110.

7. Беднарчук, М. С., Полікарпов І. С. Біржові товари : підручник : затв. МОН України. 2-ге вид., стереотипне. Львів : «Магнолія-2006». 2018. 348 с.

8. Білорус О. Г., Зернецька О. В., Вергун В. А., Гаврилюк О. В., Мацейко Ю. М. Глобальна корпоративна система : монографія. Київ : Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана, 2011. 408 с.

9. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки // *Ефективна економіка*. 2019. № 9. С. 5-8.

10. Богашко О. Л. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств в умовах глобалізації міжнародної економіки. *Актуальні питання економічних наук: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції (м.Запоріжжя, 12-13 червня 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління : у двох частинах. Запоріжжя : ГО «СІЕУ». 2015. Ч. 2. С. 126-128.*

11. Богашко О. Л. Інновації як фактор конкурентоспроможності економіки держави в умовах світової глобалізації. *Трансформація податкової та обліково-аналітичної систем в контексті сучасних кризових явищ : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Чернівці (Україна, 20 травня 2021 р.)*. Чернівці : Технодрук. 2021. С. 335-338.

12. Васильков В.Г. Організація операційної діяльності підприємства : підручник / В.Г. Васильков, Н.В. Василькова Київ : КНЕУ, 2015. 502 с.

13. Вігуржинська С.Ю. Економіка підприємства. 2 частина / С.Ю. Вігуржинська – Одеса : ОДАХ, 2008. 76 с.
14. Горлачук В.В. Економіка підприємства : навчальний посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко – Миколаїв : Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
15. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : навчальний посібник 2-ге вид. Київ : Центр учбової літератури. 2010. 382 с.
16. Гелевачук З.Й. Концепція формування маркетингової стратегії розвитку підприємства. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського*. 2014. №2. С.444-449.
17. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник.К.: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
18. Джурук Н.І. Конкуентоспроможність українських кондитерських підприємств на західноєвропейському ринку. *Економіка і держава*. №7. 2020. С. 171-176. URL : http://www.economy.in.ua/pdf/7_2020/30.pdf.
19. Єрмак С. О. Інноваційні аспекти розвитку ринку кондитерських виробів України. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 398-403. URL: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2016-11_0-pages-398_403.pdf
20. Інформація ТОВ «Порше Україна» URL: <https://www.ua-region.com.ua/35291194>
21. Економічні методи управління. URL: https://studme.com.ua/1755072812681/menedzhment/ekonomicheskie_metody_upravleniya.htm (дата звернення: 10.05.2024)
22. Інформація Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Про досліджуване <https://smida.gov.ua/db/participant/00382125>

23. Капінос Г.І. Операційний менеджмент : навчальний посібник / Г.І. Капінос. Київ: ЦУЛ, 2013. 352 с. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/323operatsyniy-menedjment-kapnos-g-.html>
24. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт фондівдачі. Онлайн-журнал «Financial Analysis online». URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikhpokaznikiv/345-pokaznik-fondoviddachi>
25. Коефіцієнт рентабельності активів. URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/337-pokaznikrentabelnosti-aktiviv-pokaznik-rentabelnosti-pasiviv>
26. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу. URL: <https://www.finalon.com/slovník-ekonomichnikh-pokaznikiv/338-pokaznikrentabelnosti-vlasnogo-kapitalu>
27. Коновалова О.В. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки / О.В. Коновалова, Т. Андрущакевич – Кривий Ріг : Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». URL: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm
28. Корінько М.Д. Диверсифікація як стратегія розвитку / М.Д. Корінько – *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 12–17.
29. Коноплянникова М.А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. *Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. №.17. 2017. С.332-336.
30. Круш П.В. Економіка підприємства. П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк – Київ : Ельга-Н, КНТ, 2007. 780 с.
31. Костенюк Ю.Б. Моделювання потенціалу підприємства для розробки стратегій управління. *Статистика України*. 2019. №4(87). С. 21-27 URL: <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/4560>
32. Любенко Н.М. Фінанси підприємств / Н.М. Любенко. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.

33. Левків Г.Я. Маркетинговий менеджмент. Підручник Львів : Сполом. 2010. 228 с.
34. Сучасні тенденції розвитку стратегічного маркетингу. URL: http://dere.com.ua/library/reshta/strateg_marketing.html
35. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств : Закон України 28.07.2006 р. № n0005626-06 / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0005626-06>
36. Макаровська Т.П. Економіка підприємства / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар – Київ : МАУП, 2006. – 357 с.
37. Методи менеджменту. URL: http://pidruchniki.com/75157/menedzhment/metodi_menedzhmentu
38. Методи менеджменту. URL: https://studme.com.ua/1368052612680/menedzhment/metody_menedzhmenta.htm
39. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
40. Ніпіаліді О. Ю. Фінанси підприємств / О.Ю. Ніпіаліді, Н.І. Карпишин – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. 232 с.
41. Погорелов Ю. С., Козаченко Г. В. Інструментарій сталого розвитку підприємства в умовах кризи // Бізнес Інформ. 2021. № 4. С. 285–293.
42. Прийняття управлінських рішень : навч. посібник : рек. МОН України для студ. ВНЗ / Ю. Є. Петруня, В. Б. Говоруха, Б. В. Літовченко [та ін.] ; за ред. док. економ. наук, професора засл. діяча науки і техніки України Ю. Є. Петруні. Київ : Центр учбової літератури. 2018. 213 с.
43. Прокопенко Т. О., Ладанюк А. П. Інформаційні технології управління організаційно-технологічними системами: монографія. Черкаси: Вертикаль, 2015. 223 с.

44. Показники ефективності використання основних фондів. URL: https://pidruchniki.com/10310208/ekonomika/pokazniki_efektivnosti_vikoristannya_osnovnih_fondiv
45. Показники рентабельності підприємства. URL: <https://finadmin.com/ua/fnansovij-analz/43-pokazniki-rentabelnost-pdprimstva.html>
46. Офіційний сайт ТОВ «Порше» URL: <https://www.porscheukraine.com.ua/uk/company/company-profile/profile>.
47. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства. Навчальний посібник. - Тернопіль, Економічна думка. 2020. 553 с.
48. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. –Київ, 2016. 384 с.
49. Соколова Ю.О. Конструювання емоцій як маркетингова технологія ефективного управління брендом. *Бренд-менеджмент : маркетингові технології [Електронне видання]* : Матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 11 березня 2021 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. С.245-247.
50. Стельмашук А.М. Стратегія управління підприємством, Навчальний Посібник. – Тернопіль, ТАНГ, 2020. 352 с.
51. Система управління витратами на підприємстві URL: https://vuzlit.ru/798626/sistema_upravlinnya_vitratami_pidpriyemstvi
52. Соціально-психологічні методи управлінського впливу. URL: https://pidruchniki.com/12991010/turizm/sotsialnopsihologichni_metodi_upravlinnskogo_vplivu
53. Семенюк С. Маркетингове планування діяльності підприємств. Галицький економічний вісник. 2010. № 1(26). С. 84–92.
54. Тарасюк Г.М. Управління змінами в системі управління підприємством. *Вісник Житомирського державного технологічного*

університету. *Економічні науки*. Житомир: ЖДТУ, 2016. №2(52). С. 287–291.

55. Функції та методи менеджменту.

[URL:https://studfiles.net/preview/3364059/](https://studfiles.net/preview/3364059/)

56. Цогла О.О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств. *Актуальні проблеми економіки*, 2011. №7. С.147-151.

57. Цогла О.О. Формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації його діяльності. *Актуальні проблеми економіки*, 2010. №4. С. 109-115.

58. Шульга Л. В., Терещенко І. О., Шарлай О. В. Сучасні маркетингові стратегії управління підприємством. *Ефективна економіка*. №9. 2020.

61.Ярославський А. О.Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Вінницького національного аграрного університету*. Випуск 20. № 3. 2018. С. 175-176.

ДОДАТКИ

Підприємство: ТОВ «Порше Лізинг Україна»

Територія: Україна

Організаційно-правова форма господарювання: Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності: фінансовий лізинг

Середня кількість працівників: 62

Адреса: проспект Павла Тичини 1в, 02152, Київ, Україна

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака

Складено: (зробити позначку «v» у відповідній клітинці)
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, день) 2022 | 12 | 31

за ЄДРПОУ 35571472

за КОПФГ 240

за КВЕД 64.91

V

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Порше Україна» за 2023 рік

АКТИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	49000	48100
первісна вартість	1001	90300	1 33000
накопичена амортизація	1002	41300	84900
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4 90900	30 77800
Основні засоби	1010	137 92200	135 18300
первісна вартість	1011	314 78600	335 34200
знос	1012	17686400	20015900
Інвестиційна нерухомість	1015	0.00	
первісна вартість	1016	0.00	
знос	1017	0.00	
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	
первісна вартість	1021	0.00	
накопичена амортизація	1022	0.00	
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0.00	
інші фінансові інвестиції	1035	0.00	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0.00	
Відстрочені податкові активи	1045	0.00	
Гудвіл	1050	0.00	
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0.00	
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0.00	

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Інші необоротні активи	1090	0.00	
Усього за розділом І	1095	143 32100	166 44200
ІІ. Оборотні активи Запаси	1100	28 99600	35 47900
Виробничі запаси	1101	26 44300	32 41900
Незавершене виробництво	1102	4800	6700
Готова продукція	1103	71500	91400
Товари	1104	1 79000	2 07900
Поточні біологічні активи	1110	0.00	
Депозити перестрахування	1115	0.00	
Векселі одержані	1120	0.00	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	101 76400	78 93000
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	28 15600	61 50100
з бюджетом	1135	54200	29800
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	5200
з нарахованих доходів	1140	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1145	0.00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15 62000	15 88100
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 24000	3 15.00
Готівка	1166	41100	69400
Рахунки в банках	1167	1 26700	1 47200

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
Витрати майбутніх періодів	1170	1 08900	18900
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0.00	
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0.00	
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0.00	
резервах незароблених премій	1183	0.00	
інших страхових резервах	1184	0.00	
Інші оборотні активи	1190	19 59100	14 19000
Усього за розділом II	1195	198 99800	209 62300
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0.00	
Баланс	1300	342 31900	376 06500

Пасив

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 32600	4 32600
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0.00	
Капітал у дооцінках	1405	0.00	
Додатковий капітал	1410	18 48300	18 48300
Емісійний дохід	1411	0.00	
Накопичені курсові різниці	1412	0.00	
Резервний капітал	1415	0.00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2 30700	1 14600

Назва рядка	Код рядка	На початок звітної періоду, тис. грн	На кінець звітної періоду, тис. грн
Неоплачений капітал	1425	0.00	
Вилучений капітал	1430	0.00	
Інші резерви	1435	0.00	
Усього за розділом I	1495	20 50200	23 95500
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0.00	
Пенсійні зобов'язання	1505	0.00	
Довгострокові кредити банків	1510	30 81000	75 08400
Інші довгострокові зобов'язання	1515	4 95600	2 40900
Довгострокові забезпечення	1520	0.00	
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0.00	
Цільове фінансування	1525	0.00	8 00000
Благодійна допомога	1526	0.00	
Страхові резерви	1530	0.00	
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	0.00	
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0.00	
резерв незароблених премій	1533	0.00	
інші страхові резерви	1534	0.00	
Інвестиційні контракти	1535	0.00	
Призовий фонд	1540	0.00	
Резерв на виплату джек-поту	1545	0.00	
Усього за розділом II	1595	35 76600	85 49300
Ш. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	25 00000	8 88100

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього періоду, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
Короткострокові кредити банків			
Векселі видані	1605	0.00	
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	
товари, роботи, послуги	1615	231 40900	231 26900
розрахунками з бюджетом	1620	17 24100	5 56100
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 25700	
розрахунками зі страхування	1625	593.00	1 798.00
розрахунками з оплати праці	1630	6 854.00	7 727.00
за одержаними авансами	1635	2 750.00	1 209.00
за розрахунками з учасниками	1640	0.00	
із внутрішніх розрахунків	1645	0.00	
за страховою діяльністю	1650	0.00	
Поточні забезпечення	1660	392.00	1 384.00
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0.00	
Інші поточні зобов'язання	1690	1 812.00	8 788.00
Усього за розділом III	1695	286 05100	266 61700
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0.00	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0.00	
Баланс	1900	342 31900	376 06500

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ «Порше Україна»

Фінансові результати

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	922 401.00	769 265.00
Чисті зароблені страхові премії	2010		0.00
Премії підписані, валова сума	2011		0.00
Премії, передані у перестраховування	2012		0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		0.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		0.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	510 483.00	425 739.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		0.00
Валовий: прибуток	2090	411 918.00	343 526.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		0.00
Інші операційні доходи	2120	17 046.00	9 581.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		0.00
Адміністративні витрати	2130	99 954.00	93 116.00
Витрати на збут	2150	281 081.00	211 711.00
Інші операційні витрати	2180	24 975.00	31 794.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		0.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	22 954.00	16 486.00
Дохід від участі в капіталі	2200		0.00
Інші фінансові доходи	2220		0.00
Інші доходи	2240		1.00
Дохід від благодійної допомоги	2241		0.00
Фінансові витрати	2250	15 385.00	10 473.00
Втрати від участі в капіталі	2255		0.00
Інші витрати	2270	939.00	82.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	6 630.00	5 932.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-3 152.00	-2 766.00

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3 478.00	3 166.00