

20
15.06.2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ



ОГОРОДНИК Вікторія Русланівна
(студентка групи ЗПВ-19-1)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

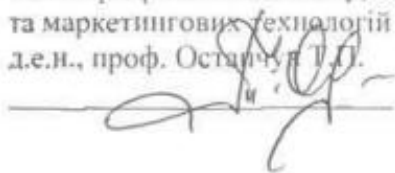
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ВЕРТОКІЇВКА»

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 07«Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

Допущено до захисту
протокол № 4

від 24.05.2023

зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Осташук Т.О.



Керівник роботи:

к.е.н., доц. Орлова К.Є.



(підпис)

Рецензент

к.е.н., доц. Бужимська К. О.

(прізвище та ініціали)



(підпис)

Житомир, 2023

Анотація

Огородник В. Р. Управління фінансовим потенціалом ТОВ «Вертокиївка». – Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2023.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості управління фінансовим потенціалом підприємства та визначено напрями удосконалення відповідного процесу.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал, капітал, витрати, оптимізація.

Annotation

Ogorodnyk V. R. Management of the financial potential of “Vertokiivka” LLC. - Manuscript.

The bachelor's qualification work is submitted for the bachelor's degree, field of knowledge 07 “Management and administration” of specialty 076 “Entrepreneurship, trade and exchange activity”. – Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2023.

In the bachelor's qualification work, the peculiarities of managing the financial potential of the enterprise are considered and directions for improvement of the relevant process are determined.

Keywords: potential, financial potential, capital, costs, optimization.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	3
<i>Розділ 1. Теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства</i>	6
1.1. Поняття фінансового потенціалу підприємства.....	6
1.2. Система управління фінансовим потенціалом підприємства.....	14
1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства.....	20
1.4. Інформаційне забезпечення відносин у сфері управління фінансовим потенціалом підприємства.....	30
Висновки до розділу 1.....	36
<i>Розділ 2. Аналітична оцінка стану та напрями удосконалення управління фінансовим потенціалом ТОВ «Вертокийівка»</i>	38
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	38
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Вертокийівка».....	44
2.3. Оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Вертокийівка».....	52
2.4. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства.....	61
Висновки до розділу 2	68
<i>Висновки</i>	70
<i>Список використаних джерел</i>	73
<i>Додатки</i>	81

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Фінансовий потенціал є одним з основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства у сучасних умовах ринку. Чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Забезпечення ефективної діяльності підприємства та підвищення його конкурентоспроможності стали першочерговими завданнями керівництва підприємства. Фінансовий потенціал відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності діяльності підприємства, особливо в умовах економічної та політичної нестабільності й мінливості ринку. Є основою діяльності підприємства, адже є підґрунтям створення й розвитку стійких конкурентних переваг. Головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових ресурсів із метою максимального збільшення позитивного фінансового результату.

В умовах нестачі власних коштів, практичної неможливості доступу до зовнішніх джерел фінансування забезпечення оперативної діяльності, розвитку суб'єктів господарювання відновлення виробничого потенціалу підприємств потребує модифікації моделі управління фінансовим потенціалом підприємств і націленості на розвиток. Тому наукове обґрунтування ефективного формування фінансового потенціалу промислових підприємств, механізмів його реалізації є актуальним.

У науковій і науково-практичній літературі представлено значну кількість публікацій з питань фінансового потенціалу: його ідентифікації та структуризації, формування та ефективного використання. Це роботи вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких можна особливо відзначити праці Т. Н. Толстих, О. М. Уланової, Ю. С. Валєєвої, Н. С. Ісаєвої, Н. Ю. Брюховецької, І. П. Булеєва, О. В. Нагорнюк, В. Я. Заруби, Л. В. Потрашкової та інших. Але при цьому дискусійними залишаються питання теоретичного обґрунтування моделей управління й оцінювання фінансового потенціалу та їх адаптації до змін.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам наряду підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління фінансовим потенціалом підприємства, а також визначення резервів його підвищення на ТОВ «Вертокиївка».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити економічний зміст поняття фінансовий потенціал підприємства;
- вивчити механізм управління фінансовим потенціалом підприємства;
- оцінити методичні засади аналізу рівня ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства;
- проаналізувати інформаційне забезпечення відносин у сфері управління фінансовим потенціалом підприємства;
- представити організаційно-економічну характеристику підприємства;
- здійснити діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «Вертокиївка»;
- провести оцінку фінансового потенціалу підприємства;
- запропонувати шляхи удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства.

Об'єктом дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес управління фінансовим потенціалом підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади підвищення фінансового потенціалу підприємства.

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою бакалаврської кваліфікаційної роботи виступив системно-структурний підхід, що розглядає процес управління фінансовим потенціалом підприємства як цілісну структуровану систему, що є одночасно частиною управління підприємством в цілому. Вирішення поставлених у роботі завдань забезпечувалося використанням основних методів дослідження, а саме методів наукової абстракції, аналізу, синтезу,

індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для розв'язання визначених завдань також застосовувались наступні методи: монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів; теоретичне узагальнення, порівняння та аналогії – для розкриття сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства»; балансовий та аналізу – для дослідження тенденцій функціонування підприємства; синтезу – для формулювання висновків щодо фінансового потенціалу підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні напрямів покращення системи управління фінансовим потенціалом підприємства. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 81 сторінці друкованого тексту. Робота містить 28 таблиць та 9 рисунків. Список використаних джерел налічує 80 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття фінансового потенціалу підприємства

В умовах перетворень, які характеризуються нестабільністю економіки, мінливістю кон'юнктури ринків збуту, перманентними змінами вартості факторів виробництва та цін фінансових ресурсів, змінами в конкурентному середовищі та іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства є формування його фінансового потенціалу, який являє собою найпотужніший потенціал для оперативного й стратегічного впливу на виробничо-господарську діяльність та економічний розвиток підприємства.

Вивчення еволюції наукового розуміння поняття «потенціал» дає підстави стверджувати, що його запровадження в економічних дослідженнях було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил ще на початку минулого століття.

Термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», що в перекладі означає «приховані можливості». У загальному розумінні «потенціал» розглядається як «засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якогось завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [46].

Костевич О. Д. трактує термін «потенціал» як «сукупність наявних засобів, можливостей в певній області...» [38].

Економічна енциклопедія вказує, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. В енциклопедії виокремлюється та

тлумачиться позичковий потенціал банківської системи, виробничий, експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний потенціал [27, с. 13].

У Великому тлумачному словнику української мови «потенціал» подано як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [11, с. 902].

Зважаючи на вищевикладене, можна зробити висновок, що в економічній науці існує декілька підходів до розуміння сутності поняття «потенціал», а саме:

- відповідно до ресурсного підходу [45, с. 93], потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;
- відповідно до факторного підходу [43, с. 29], потенціал розглядають як систему матеріальних та трудових факторів, які забезпечують досягнення мети виробництва.

Науковці третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Іншими словами, потенціал повинен відображати цілісне уявлення про єдність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку [13, с. 27].

Таким чином, в економічній науці домінує підхід до розуміння сутності «потенціалу» або як сукупності ресурсів та факторів, або як можливостей.

В останні роки у науковий лексикон міцно ввійшов термін «фінансовий потенціал». Однак його зміст дотепер остаточно не визначено. Більшість авторів сучасних публікацій ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат. Ці ресурси беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямів розвитку підприємства. Проте ці два поняття не ідентичні, хоча близькі за змістом. Фінансові ресурси можна розглядати як використання частини фінансового потенціалу, тобто як грошові доходи і накопичення, отримані підприємством від використання наявних ресурсів. А фінансовий потенціал слід розглядати як

здатність наявних ресурсів приносити доходи підприємству в певний момент часу [16].

Дослідження положень наукових робіт стосовно сутності «фінансового потенціалу підприємства» дозволили систематизувати їх за підходами до трактування визначення даного поняття, табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Систематизація визначень поняття «фінансовий потенціал підприємства»

Автор	Визначення
Ресурсний підхід	
Блащак Б.Я. [4]	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та організацією фінансових ресурсів
Возняк Г.В. [13]	Забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання
Грабчук О.М. [22]	Здатність до оптимізації фінансової системи із залученням та використанням фінансових ресурсів
Костевич О.Д. [38]	Обсяг власних, залучених та позичених ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат
Левченко Н.М. [46]	Фінансовий потенціал включає окремі складові фінансових ресурсів підприємства, а саме – статутний, додатковий і резервний капітали, цільове фінансування і фонди накопичення, оборотні активи тощо.
Результативний підхід	
Бова В.А., Хринюк О.С. [5]	Фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу (технологічного, матеріально-технічного, трудового, управлінського) в конкретні результати господарської діяльності підприємства.
Гнатишин Н.Б. [16]	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідно організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування.
Індус К.П., Рябець М.Ф., Гарагонич В.Г. [33]	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.
Куліш Г.П., Чепка В.В. [43]	Фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату
Марченко В.М., Бондар А.І. [51]	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямків діяльності і певних стратегічних напрямків розвитку підприємства

Інформація, подана в табл. 1.1, свідчить, що у науковому дискурсі присутнє розмаїття уявлень про «фінансовий потенціал підприємств». Загалом переважає

так званий ресурсний підхід до розуміння фінансового потенціалу. Менш розповсюдженим підходом є ототожнення фінансового потенціалу підприємства із показниками надійності його фінансового стану – ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності і т.п. [37].

Проте, жодне із представлених визначень не можна вважати «довершеним», з тієї причини, що:

- по-перше, в одних визначеннях науковці ототожнюють фінансовий потенціал із сукупністю фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства, що не зовсім коректно, оскільки, ґрунтуючись на ресурсній концепції, такі визначення не враховують тієї особливості фінансового потенціалу, що він проявляється у двох формах – наявній і спожитій;

- по-друге, в окремих визначеннях даного поняття автори намагаються показати фінансовий потенціал як особливий видовий прояв потенціалу, якому властиві тільки статичність, забуваючи про його здатність бути рушійною силою економічного розвитку підприємства в перспективі;

- по-третє, забезпечення підприємства фінансовим потенціалом за частіше ототожнюють з поточним фінансово-майновим станом, а не з його потенціальними фінансовими можливостями.

Отже, більшість визначень поняття «фінансовий потенціал підприємства» мають дещо односторонній характер, тож визнані неповноцінними.

Проведемо розбір сутнісного наповнення через окреслення ключових характеристик ресурсного та результативного підходів (рис. 1.1).

Відтак, через змістовне окреслення суті фінансового потенціалу розкривається головна мета – забезпечення прибутковості підприємства через максимізацію та капіталізацію.

Таким чином, теоретичне дослідження наукових джерел з проблем трактування сутності категорії, дозволило з'ясувати, що під фінансовим потенціалом будемо розуміти систему фінансових можливостей, здатних трансформувати наявні ресурси у векторний процес розвитку через максимізацію та мультиплікатор капіталізації прибутковості.

Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо під фінансовим потенціалом підприємства варто розуміти сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів та організаційних можливостей на забезпечення економічного роз

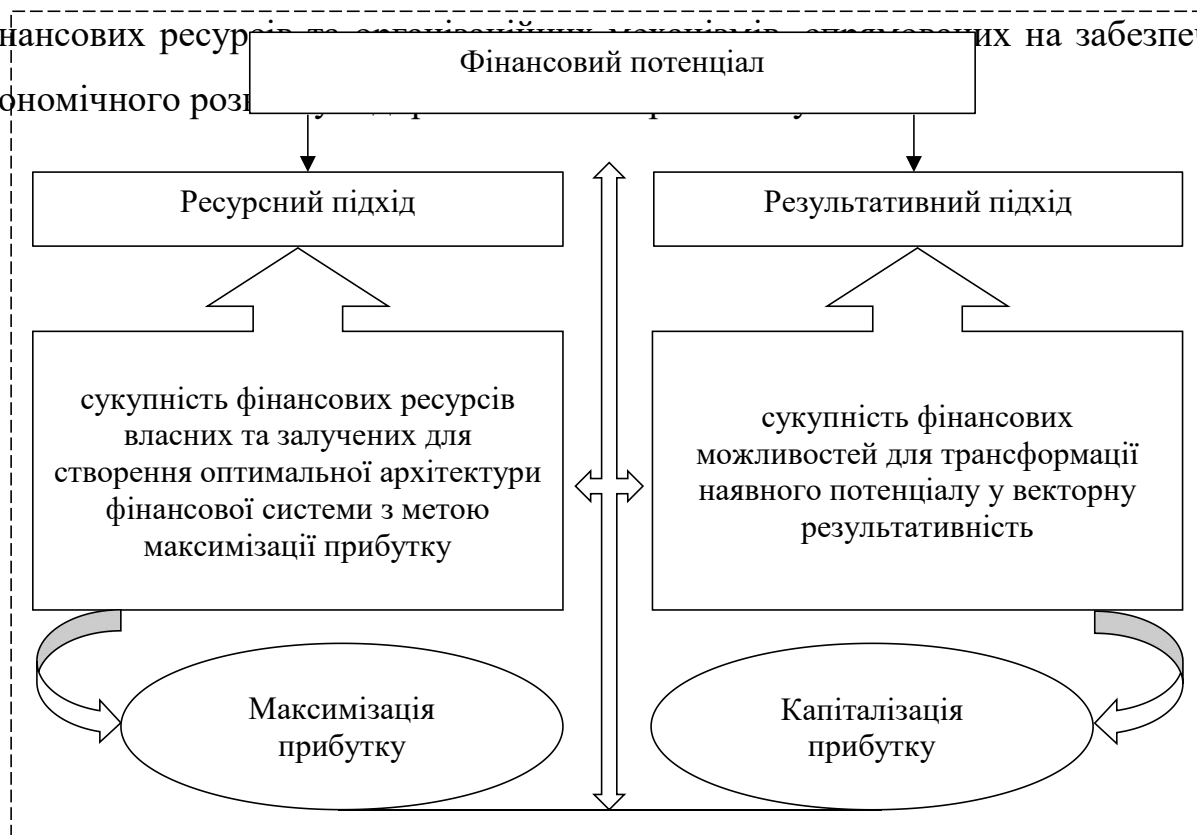


Рис. 1.1. Розбір ключових характеристик ресурсного та результативного підходів в напрямі визначення фінансового потенціалу

Джерело: складено автором на основі [44]

Розуміємо, що потенціал підприємства формується не лише під впливом внутрішнього середовища, а й зовнішнього. З цією метою окреслимо фактори впливу для виявлення точкових проблем в майбутньому (рис. 1.2).

Перелічені фактори впливу за допомогою ефективного менеджменту варто перетворити в потенційні можливості з метою нарощення фінансового потенціалу.

Отже, система може працювати в тому випадку, коли враховані всі фактори впливу на формування фінансового потенціалу та окреслені складники в процесі синергії фінансового-господарської діяльності підприємства (рис. 1.3).

Тобто, реалізація даного підходу в напрямі забезпечення ефективної діяльності працюватиме лише тоді, коли всі параметри будуть діяти в чіткій послідовності та за визначеним алгоритмом, з метою досягнення безперебійності та стабільності через фінансовий розвиток, фінансове забезпечення та фінансову стійкість.



Рис. 1.2. Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства

Джерело: складено автором на основі [1]

З метою подолання асиметрій нарощення фінансового потенціалу доцільно структурувати потенціал за складовими параметрами, щоб розуміти в якому

напрямі рухатись задля досягнення гармонійного розвитку в частині скорочення розриву у співвідношенні показників та реалізація оптимальної політики. Адже, саме вона допоможе покращити системно розвиток одного напрямку, не погіршуючи стан іншого.

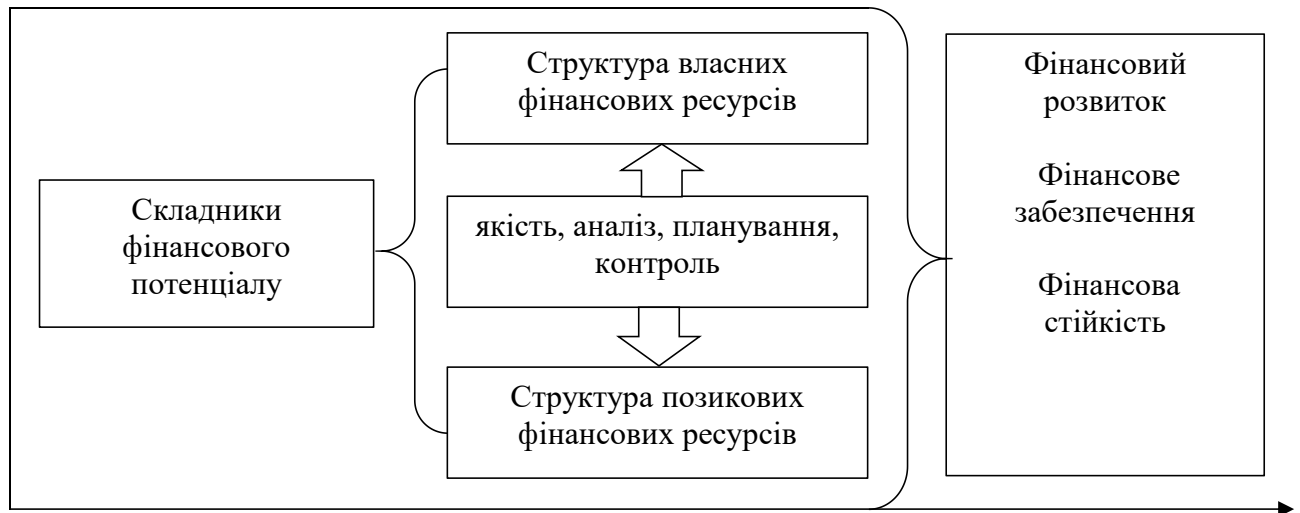


Рис. 1.3. Синергія складників фінансового потенціалу в процесі фінансово-господарської діяльності

Джерело: складено автором на основі [44]

Відтак, важливо структурувати компоненти фінансового потенціалу в єдину систему задля пошуку інструментів нарощення та подолання асиметрій фінансово-господарського розвитку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Структуризація фінансового потенціалу

Компонент	Складові
Управлінський	організаційна структура; менеджмент фінансового потенціалу; кадровий напрямок; інформаційно-аналітичне забезпечення
Фінансово-економічний	фінансово-економічна політика; форми власності
Майновий	власні кошти; позикові кошти; залучені кошти; валюта балансу
Архітектурний	вектор фінансово-кредитної архітектури; вектор інноваційної архітектури
Інтелектуальний	політика прийняття фінансових рішень з врахуванням можливих ризиків; вектор генерації інноваційних ідей; вектор прийняття проєктних рішень

Джерело: складено автором на основі [44]

В систему визначення фінансового потенціалу закладено рух і розвиток. Формуючи фінансовий потенціал, підприємство за допомогою компонентів рухається від початкового етапу та створює високий рівень фінансового потенціалу в напрямі забезпечення фінансової стабільності.

Враховуючи структурування фінансового потенціалу, видно те, що на сьогодні з метою подолання дисбалансів в діяльності, важливо правильно генерувати архітектурний та інтелектуальний компоненти, при цьому системно покращувати менеджмент та нарощувати фінансову базу. Тобто, працювати через самофінансування та самонаповнення. Однак, окремим підприємствам, по-перше не під силу справитись з викликами, а по-друге, відсутня мотиваційна складова кадрового потенціалу до результативної та продуктивної роботи.

Отже, проведений теоретико-методологічний аналіз суті фінансового потенціалу діяльності підприємства та процесів його формування дозволив визначити особливості сучасної парадигми категорії та окреслити його сутнісне наповнення.

Зокрема, фінансовий потенціал трактують як систему фінансових ресурсів що рухає діяльність в сторону максимізації прибутку, через ефективний менеджмент, в кому пріоритет віддано капіталізації через сукупність фінансових можливостей і ресурсів в тому числі. Акцент варто ставити на архітектурному та інтелектуальному компонентах, які через діджиталізацію, інноваційні технології, генерацію бізнес-ідей, розвиватимуть підприємство в процесі фінансово-господарської діяльності.

Проведено теоретичний розбір ключових характеристик ресурсного та результативного підходів в напрямі визначення фінансового потенціалу; обґрунтовано фактори впливу на його формування; окреслено синергію складників фінансового потенціалу що працюють на розвиток, забезпечення та результат через якість та структуровано компоненти, які формують фінансовий потенціал будь-якого підприємства не залежно від його форми власності на напрямі діяльності.

1.2. Система управління фінансовим потенціалом підприємства

В умовах трансформаційних змін, що відбуваються в економічній системі країни, виникає необхідність забезпечити стійкі конкурентні позиції підприємствам. У зв'язку з цим з'являється потреба постійно пристосовуватися до подій, які відбуваються та адекватно реагувати на ринкові зміни. З метою покращення функціонування суб'єктів господарювання, вагомим значення набуває формування підходів до удосконалення управління фінансовим потенціалом.

Управління фінансовим потенціалом – це цілеспрямований вплив суб'єкту на джерела та обсяги фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства.

До основних завдань управління фінансовим потенціалом підприємства належать [50]:

- 1) мобілізація фінансових ресурсів, які є важливими для закріплення ефективного виробничого циклу;
- 2) дослідження напрямів збільшення прибутку, нарощення рентабельності; оперативне виконання наявних зобов'язань як перед клієнтами, перед органами доходів і зборів, так і перед працівниками підприємства;
- 3) перевірка та контроль за ефективним, раціональним та цільовим використанням наявних фінансових ресурсів підприємства тощо.

Важливим аспектом управління фінансовим потенціалом є вибір підходів до його реалізації. Управління фінансовим потенціалом базується на використанні сукупності наступних наукових підходів:

– процесний підхід – визначає управління фінансовим потенціалом підприємства, як логічно впорядкований процес, що акумулює в собі взаємопов'язані дії, спрямовані на забезпечення ефективності формування та реалізації фінансового потенціалу підприємства [42];

- системний підхід – згідно даного підходу управління фінансовим потенціалом розглядається як комплекс взаємопов'язаних компонентів;
- ситуаційний підхід – визначає потребу у застосуванні певної сукупності інструментів та прийомів управління фінансовим потенціалом підприємства в особливих умовах його господарської діяльності;
- структурний підхід – розкриває структуру компонентів фінансового потенціалу з метою виявлення раціональної співзалежності і нарощення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними;
- функціональний підхід – діяльність щодо управління фінансовим потенціалом розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для досягнення цілей та передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення реальних або потенційних потреб [30];
- ресурсний підхід – пов'язаний із моніторингом ресурсів і націлений на врегулювання рівня укомплектованості досліджуваного об'єкта ресурсами, потенційно необхідних для здійснення визначеної діяльності;
- ринковий підхід – дозволяє визначити рівень фінансового потенціалу підприємства як сукупність фізичних і вартісних оцінок окремих його компонентів;
- виробничий підхід – передбачає становлення та досягнення виробничих конкурентних переваг шляхом найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів для задоволення потреб споживачів при найменшій шкоді навколишньому середовищі [77];
- вартісний підхід – головною метою при управлінні фінансовим потенціалом виступає максимізація вартості, є фундаментом механізму стратегічного і оперативного управління;
- цільовий підхід – спрямований на досягнення кінцевих результатів, з урахуванням відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей.

Враховуючи сутність і своєрідність побудови приведених підходів до управління фінансовим потенціалом підприємства, визначено, що вони

знаходяться у нерозривному зв'язку та взаємозалежності, адже формування одного тісно пов'язане з процесами створення інших.

Так, системний підхід вивчається як сукупність пов'язаних елементів. Структурний підхід безпосередньо представлений у функціональному підході шляхом визначення функцій через призму структури підприємства. Зі свого боку функціональний підхід має яскраве вираження у цільовому підході, безперечно доповнюючи один одного з погляду досягнення мети.

Під час здійснення управління фінансовим потенціалом підприємства структурний підхід слід розуміти як результативну діяльність структурних елементів підприємства, спрямовану на забезпечення ефективного функціонування складових фінансового потенціалу підприємства; функціональний підхід, як діяльність уповноважених органів, яка націлена на забезпечення стимулюючої та регулюючої функцій фінансового потенціалу; процесний підхід, який визначається як логічна послідовність дій, спрямованих на реалізацію фінансового потенціалу підприємства, системний підхід, як комплекс інструментів, методів та способів, які використовуються з метою ефективного формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Отже, комбінування розглянутих підходів до управління фінансовим потенціалом підприємства повинне базуватися на врахуванні багатогранних концептуальних аспектів, мати комплексний характер, що, відповідно, складатиме міцний базис для оцінки фактичного рівня фінансового потенціалу на підприємстві, ефективності його використання та розроблення стратегій розвитку.

В управлінні фінансовим потенціалом підприємства важливого значення набуває процес його планування, за допомогою якого забезпечуються і конкретизуються основні цілі розвитку підприємства та створюється база для здійснення всіх функцій управління. Планування фінансового потенціалу передбачає формування сукупності заходів, які встановлюють черговість досягнення окреслених цілей з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів.

Процес планування фінансового потенціалу є комплексним явищем та вирішує певні завдання, до основних з них слід віднести [70]:

- прогнозування потенційних проблем, визначення системи очікуваних небезпек і можливостей розвитку підприємства;
- обґрунтування цілей, завдань, стратегії розвитку підприємства, проектування бажаного стану підприємства в майбутньому;
- планування ресурсів і способів їх використання для досягнення цілей розвитку підприємства, обґрунтування заходів щодо розширення ресурсної бази, структури закупівлі необхідних ресурсів і термінів їх надходження;
- організація реалізації планів і контроль за ходом їх виконання [70].

Планування фінансового потенціалу тісно пов'язане з процесом його організації, який спрямований на узгоджену взаємодію та впорядкування елементів системи і процедур для виконання програми, досягнення поставлених цілей. В процесі організації фінансового потенціалу підвищується ефективність і якість роботи, встановлюється відповідальність та полегшується комунікація.

В основі організаційного впливу лежать: організаційне регламентування, організаційне нормування і організаційне проектування. Організаційний вплив відображає статистику системи управління і представляє собою комплекс заходів організаційного характеру [19].

В процесі управління фінансовим потенціалом підприємства постає необхідність контролю за його формуванням та використанням. Процес контролю являє собою діяльність суб'єктів контролю, які інтегровані у деяку структуру та спрямовані на досягнення поставлених цілей, враховуючи поставлені завдання і застосовуючи відповідні методи та принципи контролю. При цьому використовується не лише людський фактор, а й застосовуються обрані вартісні та натуральні показники для виявлення тенденцій і можливих відхилень.

Процес контролю складається з ряду послідовних етапів, до яких ми відносимо:

- формування цілей, методів та форм контролю, створення програми, визначення ключових параметрів та обрання безпосередніх виконавців контролю;

- визначення об'єкту контролю, збір необхідної інформації, її обробка та графічне представлення, яка дозволить здійснити об'єктивну оцінку ситуації;
- співставлення отриманих результатів з прийнятими нормативами;
- корегування формування та використання фінансового потенціалу з урахуванням виявлених проблем.

Процеси планування, організації та контролю фінансового потенціалу підприємства є ключовими елементами його формування, використання та розвитку. Виходячи із вищевикладеного постає необхідність дослідження та розробки механізму управління фінансовим потенціалом підприємства (рис.1.4).



Рис. 1.4. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства

Джерело: складено автором на основі [51]

На результативність управління фінансовим потенціалом впливають чинники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. При цьому, сприятливим внутрішнім середовищем вважається те, яке має на меті збільшення ринкової вартості підприємства та дотримується визначеної стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства.

В процесі планування фінансового потенціалу можна застосувати також оптимізацію структури капіталу з використанням механізму фінансового левериджу, як системи майбутнього розвитку компанії. Використовуючи даний механізм, можна орієнтувати управлінський процес на максимальне збільшення прибутку, вартості капіталу за мінімального ризику за умови збереження платоспроможності і ліквідності суб'єкта господарювання. Щоб виключити фінансові помилки при підготовці і організації планування фінансового потенціалу підприємства, треба завжди пов'язувати зміст документів до вимог і об'єктивно обумовлених механізмів діяльності підприємства. А для цього необхідно вивчити цей механізм.

У процесі формування фінансового потенціалу необхідно чітко визначити стратегічне бачення підприємства, базову концепцію управління та політику його розвитку, що дозволить привести до очікуваного результату. Важливим елементом даного процесу є усунення систем та структур, які не узгоджуються або протирічать очікуваним результатам при здійсненні змін. Ці удосконалення дозволять ефективно управляти фінансовим потенціалом підприємства.

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом передбачає ряд етапів:

- аналіз і виділення із загальної стратегії розвитку підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;

- розробка цільових орієнтирів, в основі яких лежать такі процедури: аналіз і прогноз фінансово-економічного стану зовнішнього середовища, аналіз внутрішнього середовища підприємства, виявлення сильних і слабких сторін;
- адаптація до умов зовнішнього середовища;
- визначення основних напрямів формування, накопичення, розподілу ресурсів та пошук нових джерел позикового фінансування;
- формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування та контроль фінансових потоків і ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз і оцінка фінансових ризиків , податкове планування);
- розробка і реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом в рамках стратегічних планів;
- аналіз і контроль стратегії управління фінансовим потенціалом; – використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямків розвитку підприємства [51].

Отже, розглянутий механізм управління фінансовим потенціалом підприємства дозволяє формувати фінансовий потенціал на основі методологічних підходів до управління та з урахуванням обраної фінансової стратегії.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства залежить від обраного підходу до його управління, що впливає на вибір моделі та показників його оцінювання.

Управління фінансовим потенціалом на основі реалізації основоположних функцій управління дозволяє забезпечити пріоритетні напрямки розвитку підприємства достатнім обсягом фінансових коштів завдяки планомірному, організованому і контрольованому впливу на їх структуру та обсяги.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства

В умовах швидко мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності, оптимізації структури майна. Відповідно посилюється значення фінансового потенціалу для забезпечення діяльності, позиціонування, формування й реалізації стратегічних та тактичних цілей економічних суб'єктів. Фінансовий потенціал стає чинником, що впливає на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між економічними суб'єктами у процесі їх діяльності на різних рівнях та сферах функціонування. Для розробки успішної стратегії, оцінки перспектив і визначення нових напрямів розвитку підприємства, а також для обґрунтування доцільності його інвестування потрібна усебічна оцінка як самого підприємства.

В управлінні фінансовим потенціалом підприємства важливу роль відіграє діагностика фінансового потенціалу, яка передбачає систематичну й усебічну його оцінку з використанням різних підходів, методів та прийомів аналізу. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства будуються переважно шляхом пропозиції застосування певного методу або поєднання методів, серед яких варто виділити наступні:

- метод застосування інтегральної (факторної) моделі;
- метод експертного оцінювання фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів;
- комбінований метод.

Діагностування фінансового потенціалу підприємства шляхом застосування інтегральної моделі має на меті створення та дослідження динаміки інтегрального показника, побудованого на чітко обумовленому механізмі математичних залежностей між обраними групами показників.

Діагностування фінансового потенціалу шляхом експертного оцінювання фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів являє собою аналіз основних показників фінансового потенціалу підприємства у динаміці та спробу екстраполяції й прогнозу цієї динаміки на майбутнє. Основою побудови

комбінованих методів є поєднання діагностики наявного та прогнозованого фінансового потенціалу підприємства, системи зовнішнього і внутрішнього середовища та системи менеджменту стратегічного розвитку підприємства, виходячи із сукупності зазначених вище факторів [48, с.105]. Характеристика прийомів діагностики фінансового потенціалу підприємства подана на рис. 1.5.

На основі вищевикладеного, спробуємо подати методичну послідовність проведення діагностики фінансового потенціалу підприємства з найбільшою ефективністю. З цією метою вважаємо, насамперед, варто визначитись зі складом індикаторів оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Виникає питання, чому саме при діагностиці фінансового потенціалу підприємств доцільно керуватись поняттям «індикатори», а не «показники»? Виконані дослідження дають змогу стверджувати, що універсальним визначенням поняття «показник» варто вважати кількісний вимірник властивостей, стану, розвитку конкретного об'єкта, процесу, явища, суб'єкта тощо.



Рис. 1.5. Характеристика прийомів діагностики фінансового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [46]

Показники перетворюються на індикатори тоді, коли за їхньою допомогою керівники підприємств відстежують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер господарської діяльності. Йдеться про те, що на кожному підприємстві із великої кількості показників керівники вибирають для ретельного планування, обліку, аналізу та контролю лише окремі, які є пріоритетними, показовими, комплексними, відображають стан найважливіших сфер діяльності підприємства. Необхідно враховувати взаємозв'язки між показниками та вплив їхніх змін на інші показники. Тобто індикатори – це ключові показники, які формують орієнтири та відображають тенденції змін фінансового потенціалу підприємства та його вплив на результативність господарської діяльності та фінансовий стан підприємства [54, с. 46].

Аналіз літературних джерел та результати проведених досліджень дають підстави стверджувати, що, враховуючи методи та прийоми діагностики фінансового потенціалу підприємства, індикатори діагностики фінансового потенціалу підприємства доцільно об'єднати у декілька груп (рис. 1.6).

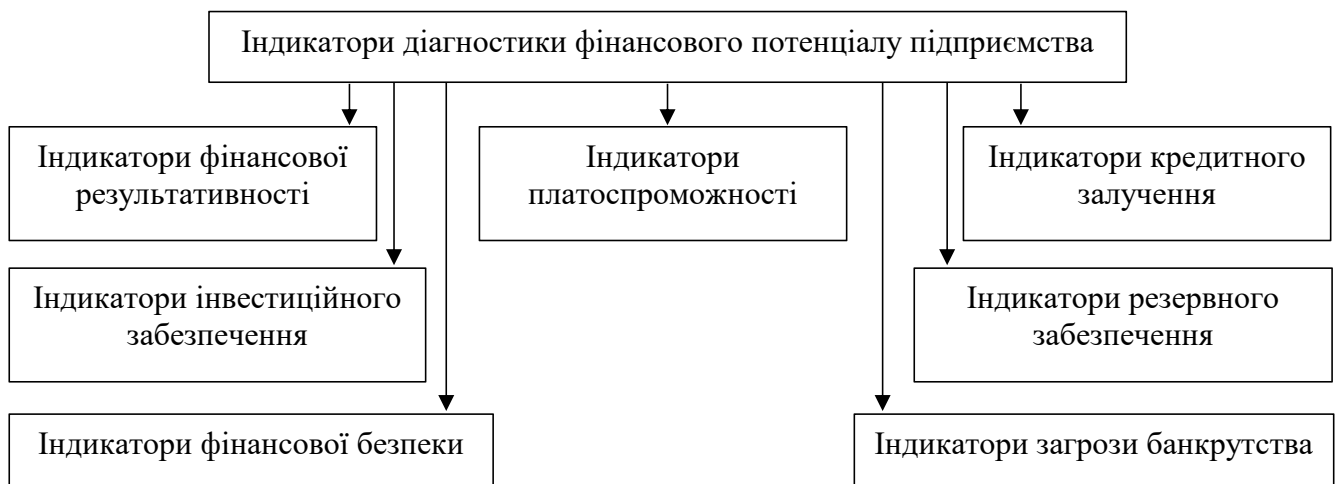


Рис. 1.6. Індикатори діагностики фінансового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [54, с. 46]

Послідовність оцінювання забезпеченості та ефективності використання фінансового потенціалу за такої сукупності індикаторів можна представити як алгоритм, що формує уявлення про етапи управління даним процесом (рис. 1.7).

Використання визначених методів, прийомів і індикаторів аналізу для досягнення поставлених конкретних цілей вивчення діагностики фінансового потенціалу підприємства в сукупності становить методологію та методику його фінансової діагностики.

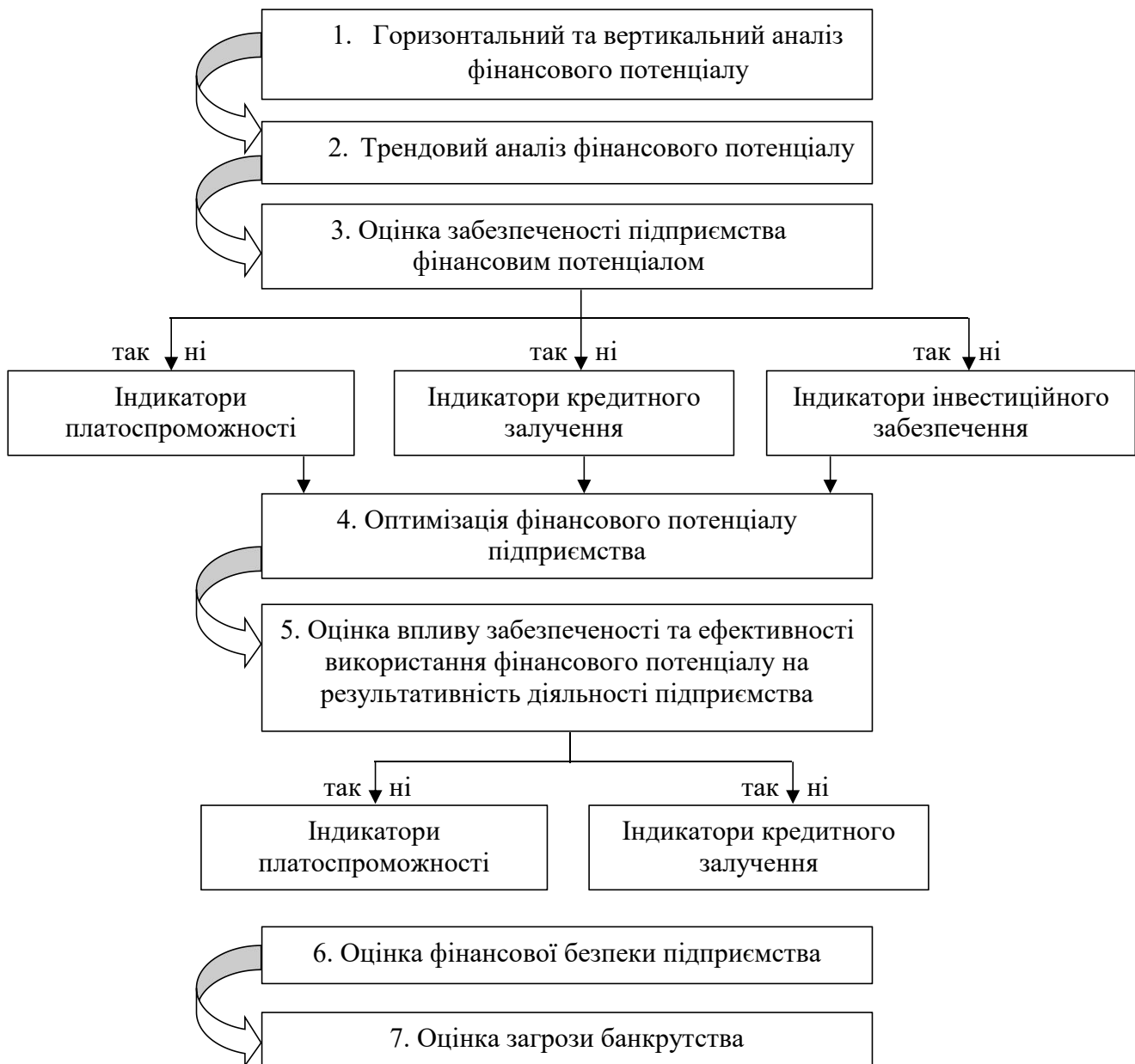


Рис. 1 7. Алгоритм оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Джерело: складено автором на основі [46]

Методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу мають на меті «означити його змістовне наповнення та, спираючись на систему оцінних підходів, методів, показників, проаналізувати склад і динаміку змін його якісних та кількісних параметрів» [76, с.102].

З огляду на складність досліджуваного поняття та різноманітність підходів до оцінювання фінансового потенціалу існує необхідність систематизації основних підходів до оцінювання фінансового потенціалу підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємства

Підхід	Характеристика
Ресурсний	Передбачає дослідження обсягів, структури, динаміки та джерел формування фінансових ресурсів підприємства як елементів фінансового потенціалу підприємства
Результативний	Полягає у дослідженні фінансових результатів від провадження виробничо-господарської діяльності та віддачі використовуваних при цьому ресурсів, які формують фінансовий потенціал підприємства
Факторний	Передбачає дослідження системи факторів, що кількісно чи якісно чинять вплив на фінансовий потенціал підприємства
Вартісний	Полягає у визначенні обсягу фінансового потенціалу підприємства у вартісних показниках
Порівняльний	Полягає в аналітичному дослідженні фінансового потенціалу одного підприємства у порівнянні з іншим
Експертно-бальний	Передбачає визначення рівня фінансового потенціалу підприємства на основі експертних оцінок
Рейтинговий	Передбачає складання рейтингу підприємств за кількісно-якісними показниками фінансового потенціалу підприємства
Ринковий	Оснований на наявній інформації про ринкові угоди з аналогічними об'єктами. Передбачає застосування методів: ринку капіталу; угод; галузевих коефіцієнтів
Витратний	Оснований на фінансовій оцінці майнового й організаційного комплексу підприємства шляхом обліку всіх витрат, які необхідні для його заміщення на певну дату. Передбачає застосування таких методологічних прийомів, як метод чистих активів, ліквідаційної вартості
Дохідний	Полягає в прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або декілька років з наступним перетворенням доходів на поточну вартість об'єкта. Передбачає застосування методів капіталізації та дисконтованих грошових потоків
Інтегральний	Передбачає розрахунок інтегрального показника, оснований на аналізі сукупності часткових показників фінансової діяльності підприємства. Застосовуються методи комплексного аналізу (метод системного аналізу, аналізу ієрархій, дезагрегації)
Метод таксономічного аналізу	Порівняння підприємства з підприємством-аналогом, яке має найкращі фінансові показники. Передбачає використання методів порівняльного аналізу
Коефіцієнтний	Передбачає оцінювання фінансового потенціалу на основі обчислення

	системи коефіцієнтів, які характеризують різні аспекти фінансового стану підприємства
--	---

Джерело: складено автором на основі [6]

Враховуючи положення наукових праць [46; 69], у складі фінансового потенціалу підприємства доцільно виділити функціональні елементи, як-от: потенціал фінансової результативності, потенціал платоспроможності й ліквідності, потенціал фінансової стійкості, потенціал формування власних фінансових ресурсів, потенціал формування позикових фінансових ресурсів, потенціал інвестиційного забезпечення.

Для більш детального аналізу рівня фінансового потенціалу часто використовують методику його комплексного оцінювання, яка передбачає розрахунок інтегрального показника за кожною визначеною функціональною складовою й загального інтегрального показника. Систему показників оцінювання рівня фінансового потенціалу в межах інтегральної методики наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Система показників оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна сутність показника
1	2	3
Потенціал фінансової результативності		
Прибуток (збиток) на одного працівника	Відношення чистого прибутку до середньооблікової чисельності	Розмір чистого прибутку, що припадає на одного працівника
Коефіцієнт трансформації	Відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічного розміру капіталу підприємства	Розмір чистого доходу з кожної гривні капіталу підприємства
Рентабельність продукції	Відношення валового прибутку до чистого доходу від реалізації продукції	Розмір валового прибутку підприємства з кожної гривні реалізації продукції
Рентабельність активів	Відношення чистого прибутку до середньорічної величини капіталу підприємства	Чистий прибуток підприємства з кожної гривні інвестованого капіталу
Валовий прибуток	Звіт про фінансові результати, ряд. 2090	Результативність основної операційної діяльності підприємства
Чистий прибуток	Звіт про фінансові результати, ряд. 2350	Підсумкова ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства
Потенціал платоспроможності й ліквідності		
Коефіцієнт покриття	Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства	Характеризує здатність підприємства швидко

		розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення грошей та еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань підприємства	Характеризує здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями абсолютно ліквідними активами
Коефіцієнт поточної платоспроможності	Відношення суми середньомісячного доходу, коштів, дебіторської заборгованості, термін оплати якої очікується протягом 12 місяців, і короткострокових	Характеризує наявність мобільних засобів підприємств для покриття поточних зобов'язань

Продовження табл. 1.4

1	2	3
	фінансових вкладень до величини поточних зобов'язань	
Чистий рух коштів підприємства	Звіт про рух коштів, ряд 3400	Є критерієм оцінки наявності (відсутності) проблем у сфері ліквідності
Потенціал фінансової стійкості		
Коефіцієнт автономії	Відношення суми власних коштів до підсумку балансу	Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних активів
Коефіцієнт фінансової стійкості	Відношення суми власних коштів до загальної суми зобов'язань	Відображає суму власних коштів, що припадає на кожну гривню зобов'язань
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Відношення власного оборотного капіталу до власного капіталу	Відображає частку власних оборотних коштів у загальному розмірі власного капіталу, характеризує мобільність власних коштів підприємства
Власний оборотний капітал	Різниця власного капіталу та необоротних активів підприємства	Являє собою мінімальну умову фінансової стійкості підприємства
Потенціал формування власних фінансових ресурсів		
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньорічного розміру власного капіталу	Відображає швидкість обороту власних коштів підприємства
Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньорічного розміру власного капіталу	Відображає віддачу у вигляді чистого прибутку від власних коштів підприємства
Коефіцієнт капіталізації прибутку	Відношення чистого прибутку до зміни нерозподіленого прибутку підприємства	Характеризує розмір чистого прибутку, який реінвестується в діяльність підприємства
Власний капітал	Баланс, ряд 1495	Характеризує розмір власних коштів підприємства
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Відношення доходу від реалізації продукції до середньорічного розміру кредиторської заборгованості	Відображає швидкість обороту найбільш термінової заборгованості підприємства

Рентабельність позикового капіталу	Відношення чистого прибутку до середньорічного розміру позикового капіталу	Відображає віддачу у вигляді чистого прибутку від позикових коштів підприємства
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відношення швидколіквідних активів до розміру поточних зобов'язань	Характеризує можливість підприємства вчасно розраховуватися за своїми поточними боргами за рахунок швидколіквідних активів
Потенціал інвестиційного забезпечення		
Чистий грошовий потік	Сума прибутку від усіх видів діяльності й амортизаційних відрахувань	Характеризує можливості підприємства здійснювати

Продовження табл. 1.4

1	2	3
		інвестування за рахунок власних внутрішніх джерел фінансування
Коефіцієнт інвестування	Дорівнює відношенню власного капіталу до необоротних активів	Характеризує частку джерел власних коштів суб'єкта господарювання, інвестованих у покриття позаобігових активів
Коефіцієнт Бівера	Відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових та поточних зобов'язань	Відображає розширення (скорочення) частки прибутку, який спрямовується на розвиток виробництва

Джерело: складено автором на основі [6]

Як видно з наведених вище даних, у методику включено лише ті показники, що є стимуляторами, тобто для яких позитивною є тенденція до збільшення. Щоб привести запропоновані показники до порівняного вигляду при розрахунку інтегральних показників оцінки складових фінансового, пропонуємо розраховувати зважене значення показників і присвоювати оцінку за вагомістю кожному показнику.

Інтегральний показник оцінки окремої складової фінансового потенціалу (X_i) буде розраховано за формулою (1.1):

$$X_i = \sum_{i=1}^n K_i \times M_i \quad (1.1)$$

де M_i – вагомість відповідного показника; K_i – зважене значення показника в межах i -ї складової фінансового потенціалу.

Загальний інтегральний показник рівня фінансового потенціалу ($\bar{X}$) розраховується за формулою середньої геометричної (1.2):

$$\bar{X} = \sqrt[n]{X_1 \times X_2 \times X_3 \times \dots X_n} \quad (1.2)$$

де $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – значення інтегрального показника оцінки рівня відповідної функціональної складової фінансового потенціалу. Позитивним рівень інтегрального показника фінансового потенціалу (та, відповідно, інтегрального показника його окремих функціональних складових) вважається тоді, коли значення інтегральних оцінок наближається до одиниці та перевищує її (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Шкала визначення рівня фінансового потенціалу підприємства за
інтегральним методом

Рівень фінансового потенціалу	Значення інтегрального показника	Характеристика
Високий	0,90 і більше	Високий рівень фінансового потенціалу підприємства, що дає змогу забезпечити його фінансову стійкість, прибутковість та можливість розвитку
Середній	0,60 – 0,89	Рівень фінансового потенціалу підприємства перебуває в допустимих межах, що уможливорює нормальні параметри його функціонування. Однак можуть виникнути труднощі з модернізацією виробництва, що створює загрози розширеному відтворенню і прибутковості та стійкості функціонування підприємства в майбутньому
Низький	0,35 – 0,59	Рівень фінансового потенціалу підприємства недостатній для здійснення розширеного відтворення і забезпечення стійкого функціонування, проте існують можливості зміни параметрів функціонування на краще у разі зміцнення відповідних функціональних складових фінансового потенціалу
Дуже низький	0 – 0,34	Рівень фінансового потенціалу підприємства не забезпечує нормального функціонування виробництва, і підприємство потребує модернізації у зв'язку із загрозою збитковості та банкрутства. Отже, вказаний рівень фінансового потенціалу генерує критичні загрози існуванню підприємства як соціально-економічної системи

Джерело: складено автором на основі [6]

До переваг даної методики належать комплексне охоплення нею основних складових фінансового потенціалу, а також той факт, що для її використання аналітику достатньо тих даних, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства.

З огляду на складність об'єкта дослідження проаналізовано сукупність методичних підходів до його оцінювання та виділено систему показників для аналізу його функціональних складових на основі методики, яка передбачає розрахунок інтегрального показника за кожною визначеною функціональною складовою й загального інтегрального показника, що дає змогу комплексно охопити основні складові фінансового потенціалу і використовувати ті дані, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства.

1.4. Інформаційне забезпечення відносин у сфері управління фінансовим потенціалом підприємства

У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарюючого суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин (організацій і осіб), які зацікавлені в результатах його функціонування. На основі доступної їм звітно-облікової інформації вказані особи намагаються оцінити фінансове становище підприємства. Основним інструментом для цього слугує економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини об'єкта, що аналізують: охарактеризувати його платоспроможність, ефективність і прибутковість діяльності, перспективи розвитку, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення. Тому актуальним в сучасних умовах є питання вдосконалення напрямів організації інформаційного забезпечення фінансового потенціалу підприємств. Відповідно до цього досліджуємо організаційно-інформаційну модель та класифікацію економічної інформації фінансового потенціалу суб'єктів господарювання [17].

На початку дослідження розглянемо сутність понять та категорій «інформація», «забезпечення», «інформаційне забезпечення» та «інформаційне забезпечення фінансового потенціалу».

Термін «інформація» (лат. *informatio*) означає «пояснення», «повідомлення». Він набув ужитку ще наприкінці XIX сторіччя, але спочатку використовувався лише щодо засобів зв'язку. З розвитком науки і техніки інформацію почали розглядати

залежно від конкретного змісту з виокремлюванням її різновидів, які стосуються різних галузей людської діяльності.

Нині під інформацією розуміють сукупність корисних відомостей. Інформація є одним із ресурсів, який може накопичуватися, реалізовуватися, поновлюватися, є придатним для колективного використання та у процесі споживання не втрачає своєї якості [75].

Поняття «забезпечення» визначається як дія зі значенням забезпечити (постачати щось у достатній кількості), задовольняти або як те, чим забезпечують (матеріальні цінності, кошти) [8].

Якщо розглянути поняття «інформація» та «забезпечення», то можна дати визначення категорії «інформаційне забезпечення», де:

- інформаційне забезпечення – це процес постачання інформації будь-якого виду (структурована або неструктурована) та створення умов для доступу до неї;
- інформаційне забезпечення – це засіб або цінність, яким забезпечується користувач для задоволення своїх потреб та здійснення будь-якої діяльності, а саме – інформація як ресурс.

Отже, інформаційне забезпечення в обох його аспектах – як інформаційного джерела, так і процесу – має суттєве теоретичне та практичне значення [31].

Інформаційне забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства – це постійно діюча система взаємозв'язків фахівців, обладнання і сучасних методів дослідження, призначених для збору, класифікації, аналізу, оцінки та передачі інформації, необхідної для управління фінансовим потенціалом підприємства задля підвищення ефективності його використання. Тому від якості інформаційного забезпечення фінансового потенціалу залежить і якість самого аналізу, управління цим потенціалом.

Інформаційне забезпечення управління фінансовим потенціалом як процес повинне будуватися на деяких вимогах, які розподіляються на основні й другорядні.

До основних належать:

– вимога цінності для усіх користувачів інформації. У свою чергу, вимога цінності поділяється на три фактори:

а) своєчасність, цей фактор показує, що інформація повинна своєчасно надійти до користувача ще «свіжою», якщо така вимога не виконується, то застаріла інформація не може повно відображати реальне становище підприємства;

б) прогнозна – здатність інформації бути основою прогнозування на майбутнє перспектив підприємства;

в) цінність зворотного зв'язку, що дає можливість користувачеві інформації встановити, наскільки правильні були оцінки перспектив роботи підприємства, зроблені раніше.

– вимога надійності. До вимоги надійності слід віднести такі фактори:

а) вірогідність опису діяльності підприємства, тобто фінансова інформація повинна відображати економічну сутність операцій підприємства;

б) нейтральність звітності, тобто відсутність у її укладачів негативного наміру до користувачів щодо прийняття певного рішення;

в) перевіреність, тобто проведення певних аудиторських перевірок з ціллю дослідження вірогідності первинного документування.

До другорядних вимог доцільно віднести такі:

– співставність – можливість порівняння (співставлення) даних фінансової звітності про роботу певного підприємства з іншими даними, обраними за багатьма ознаками;

– сталість – дотримання визначених процедур складання звітності в рамках одного облікового періоду (року) [68].

З огляду на роль інформаційного забезпечення на сучасному етапі основною вимогою є корисність, яка свідчить про його якість та ефективність. Тоді основними завданнями інформаційного забезпечення, які повинні бути вирішені ним, є:

– створення повного фонду інформації;

– створення умов для інформаційного забезпечення на різних рівнях;

- об'єднання інформаційних потоків різних рівнів;
- забезпечення єдності процесу отримання та передачі інформації;
- стандартизація процесу інформаційного забезпечення;
- доступність для користувачів з різним рівнем підготовки та з різними фінансовими можливостями [31].

Для того, щоб ретельно дослідити виконання завдань інформаційного забезпечення, потрібно побудувати організаційно-інформаційну модель аналізу діяльності підприємства, яка є стислою характеристикою його суб'єктів та об'єктів, мети і завдань, системи показників, що визначають параметри об'єктів, інформаційної бази, методів і прийомів перетворення економічної інформації, узагальнення результатів аналізу. Ця модель поєднує дві основні складові аналізу фінансового потенціалу підприємства: організаційну та інформаційну. Організаційна частина вирішує питання стосовно характеристики його суб'єктів, об'єктів, мети, завдань та методичного забезпечення. Інформаційна частина охоплює побудову інформаційної бази аналізу: визначення джерел інформації, характеристику інформаційного забезпечення та розробку системи показників, за допомогою яких передбачається досліджувати об'єкти аналізу [57].

Як відомо, найважливішою складовою частиною управлінського процесу, у тому числі і фінансовим потенціалом підприємства, є система економічної інформації. Економічна інформація – це сукупність даних, які на базі попереднього якісного пізнання переважно кількісно відображають соціально-економічні відносини та використовуються для аналізу, управління, планування і прогнозування соціально- економічного розвитку [57].

При аналізі фінансового потенціалу в процесі організації інформаційної системи необхідно враховувати основні характеристики економічної інформації, які безпосередньо впливають на вибір інформаційних технологій рішення аналітичних завдань. Це може бути досягнуто за допомогою певної класифікації економічної інформації. Розглянемо, як деякі вчені-економісти розрізняють класифікаційні ознаки (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Концептуальні підходи до класифікації економічної інформації

Автор	Класифікаційні ознаки	Види інформації
1	2	3
Савицька Г.В.	Планово-нормативна	Матеріали бізнес-планів, норми витрат і нормативів, прейскуранти цін і тарифів, законодавчі акти, інструкції, договори, технологічна документація
	Дані бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку і звітності	Документи бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку і звітності

Продовження табл. 1.6

1	2	3
	Внутрішня поза облікова інформація	Накази, виробниче листування, довідки про перевірки та акти ревізій, протоколи виробничих нарад, доповідні записки
	Зовнішня інформація	Звітні дані споріднених підприємств та матеріали галузевих видань, збірники статистичних матеріалів, дані переписів та анкетних досліджень
	Дані особистих спостережень аналітики	Виробничі екскурсії, хронометраж робочого дня, опитування працівників
Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В.	Джерела звітного характеру	Документи бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку і звітності
	Нормативні документи і дані планів	Перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки виробництва, технологічна документація, а також норми і нормативи витрат матеріалів, трудових процесів, кошториси, ціни
	Необлікові джерела інформації	Офіційні нормативні документи (Закони України, Укази Президента, Постанови Уряду та інших органів влади) матеріали, акти підсумки внутрішнього і зовнішнього аудиту, внутрішньовідомчих і позавідомчих ревізій, перевірок податковою службою, кредитними установами, технічна і технологічна інформація, спеціальні спостереження, доповідні записки тощо
Подольська В.О., Яріш О.В.	За економічним змістом та джерелами інформації	Бухгалтерська, статистична, оперативно-технічна, податкова
	За місцем використання	Зовнішня та внутрішня
	За порядком	Державна та внутрішньогосподарська

	регулювання та роллю в управлінні	
	За призначенням	Загальнодержавна та відомча
	За обсягом показників	Повна та коротка
	За ступенем узагальнення даних	Первинна, зведена на консолідована
	Залежно від періоду	Проміжна та річна
Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С.	За джерелом формування	Планова, директивна, нормативно-довідкова, прогнозна, фактографічна
	За напрямками використання	Законодавча, директивна, нормативно-довідкова, планова, фактографічна
	За місцем утворення	Внутрішня і зовнішня інформація

Джерело: складено автором на основі [17]

Розглянувши вищезазначені концептуальні підходи до класифікації економічної інформації, слід відмітити три основні їх види:

1. Законодавчо-нормативна інформація (державні, регіональні закони, акти, нормативні документи підприємства – службові інструкції, облікова політика та інше).
2. Планова інформація (бізнес-плани, плани-графіки виробництва, технологічна документація та інше).
3. Звітна інформація, яка має форму звітності – статистичної або бухгалтерської.

Серед джерел інформації для забезпечення відносин в сфері управління фінансовим потенціалом підприємства на особливу увагу заслуговує фінансова звітність, яка є системою узагальнюючих показників бухгалтерського обліку, що структуровані і подані у певній формі та надають користувачам інформацію про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів, зміни у власному капіталі підприємства за звітний період для прийняття її користувачами відповідних рішень. Фінансова звітність може бути повною і скороченою.

Повну фінансову звітність подають усі підприємства, окрім бюджетних установ, представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності і суб'єктів малого підприємництва. До її складу, який визначений Національним положення (стандартом) бухгалтерського обліку 1, входить [64]:

- 1) форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;

- 2) форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;
- 3) форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)» або форма № 3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»;
- 4) форма № 4 «Звіт про власний капітал»;
- 5) форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;
- 6) форма № 6 «Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами».

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності П(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» установлена скорочена за показниками фінансова звітність, яка включає форму № 1-м «Баланс» і форму № 2-м «Звіт про фінансові результати». Окремі підприємства з числа суб'єктів малого підприємництва (суб'єкти мікропідприємництва, юридичні особи, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат відповідно до податкового законодавства), а також неприбуткові підприємства, установи та організації мають право складати Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва [65].

Під час пошуку додаткових джерел фінансування подальшого розвитку підприємства особливого значення набуває прогнозована фінансова звітність, до складу якої входить звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), баланс (звіт про фінансовий стан) і звіт про рух грошових коштів. За її наявності зацікавлені користувачі забезпечуються корисною інформацією про вплив конкретних дій на майбутні фінансові результати і стан підприємства, стає можливим визначення фінансових обмежень зростання і досягнення необхідної збалансованості між обсягами продажу, виробничими потужностями і фінансовими ресурсами.

Отже, система інформаційного забезпечення фінансового потенціалу виступає процесом безперервного, цілеспрямованого підбору певних інформаційних показників, які повинні враховуватись при побудові моделі аналізу, необхідної для підвищення ефективності управління фінансово-економічної діяльності підприємства в цілому.

Висновки до розділу 1

В ході дослідження нами встановлено те, що фінансовий потенціал трактують як систему фінансових ресурсів, що спрямовує діяльність в сторону максимізації прибутку через ефективний менеджмент, в пріоритеті якого знаходиться капіталізація через сукупність фінансових можливостей і ресурсів в тому числі. Більшість авторів, останнім часом, акцент ставлять на архітектурному та інтелектуальному компонентах фінансового потенціалу, які реалізуються через діджиталізацію, інноваційні технології, генерацію бізнес-ідей, розвиватимуть підприємство в процесі фінансово-господарської діяльності.

Управління фінансовим потенціалом підприємства дозволяє формувати фінансовий потенціал на основі методологічних підходів до управління та з урахуванням обраної фінансової стратегії. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства залежить від обраного підходу до його менеджменту, що впливає на вибір моделі та показників його оцінювання. Управління фінансовим потенціалом на основі реалізації основоположних функцій управління дозволяє забезпечити пріоритетні напрямки розвитку підприємства достатнім обсягом фінансових коштів завдяки планомірному, організованому і контрольованому впливу на їх структуру та обсяги.

Проаналізовано сукупність методичних підходів до оцінювання фінансового потенціалу та виділено систему показників для аналізу його функціональних складових на основі методики, яка передбачає розрахунок інтегрального показника за кожною визначеною функціональною складовою й загального інтегрального показника, що дає змогу комплексно охопити основні складові фінансового потенціалу і використовувати ті дані, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства.

Виявлено те, що система інформаційного забезпечення відносин в сфері фінансового потенціалу виступає процесом безперервного, цілеспрямованого підбору певних інформаційних показників, які повинні враховуватись при

побудові моделі аналізу, необхідної для підвищення ефективності управління фінансово-економічної діяльності підприємства в цілому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «ВЕРТОКІЇВКА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Дослідження обраної теми відбувалося на базі Товариства з обмеженою відповідальністю «Вертокиївка», що розташоване за адресою: 12450, Житомирська обл., Житомирський р-н, с. Вертокиївка, вул. Злагоди, 5. Господарство займається виробництвом продукції рослинництва, а саме: вирощуванням зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

ТОВ «Вертокиївка» є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахункові та інші рахунки в установах банків, має гербову печатку зі своїм найменуванням, інші необхідні штампи та бланки. У своїй діяльності товариство керується Статутом та чинним Законодавством.

Основним завданням ТОВ «Вертокиївка» є підприємницька діяльність, спрямована на отримання прибутків і забезпечення соціального розвитку підприємства.

Головною метою ТОВ «Вертокиївка» є господарська діяльність, спрямована на отримання максимальної кількості прибутку для інвестування основного

виробництва та задоволення соціальних та економічних інтересів власників майна. Досягненням мети служить високоефективне використання матеріально - технічних ресурсів та реалізації продукції за вигідними цінами.

Загальна площа земель, що належать цьому підприємству, становить 3259 га. Це досить велика площа для сільськогосподарського підприємства, отже, і кількість виробленої продукції буде більшою, що є досить важливим для подальшого розвитку суб'єкта господарювання.

Організаційна структура ТОВ «Вертокиївка» відповідає структурі його валової продукції. Оптимальна організаційна структура досягається при об'єктивному обліку співвідношення видів продукції, що випускаються, і при раціональних стійких зв'язках між підрозділами підприємства.

Діяльність товариства не обмежується виробництвом певних видів сільськогосподарської продукції, воно здійснює низку інших видів діяльності, наприклад:

- оптова та роздрібна реалізація продукції;
- закупівля імпортової та вітчизняної сировини, сільськогосподарської техніки та інших ресурсів виробництва;
- маркетингові дослідження ринків;
- зберігання та переробка випущеної продукції;
- будівництво будівель та споруд виробничого та побутового призначення;
- ремонт основних засобів тощо.

Саме тому організаційна структура сільськогосподарського підприємства, як правило, не може бути простою.

Організаційна структура сільськогосподарського підприємства є сукупністю підрозділів і служб виробничого, допоміжного, побутового та господарського призначення. Вона виражає внутрішню побудову підприємства та організаційне поєднання структурних одиниць, які здійснюють свою діяльність на основі кооперації та поділу праці. До таких структурних одиниць (підрозділів) відносяться відділення, виробничі ділянки, бригади, ферми, ланки, ремонтні майстерні, енергетичне господарство, будівельна бригада, складське та сушильно-

зерноочисне господарства, підсобне виробництво тощо. Організаційна структура ТОВ «Вертокиївка» представлено на рис. 2.1

Керує ТОВ «Вертокиївка» директор, який є одним із власників даного товариства, також він представляє інтереси підприємства, діє від його імені та для його користі. Керівнику підприємства безпосередньо підпорядковуються головний інженер, головний агроном, головний бухгалтер, головний економіст.

Організаційна структура підприємства представлено планово-економічним відділом, бухгалтерією, відділом кадрів, техніки безпеки, праці та заробітної плати, відділом збуту, а також відділом механізації.

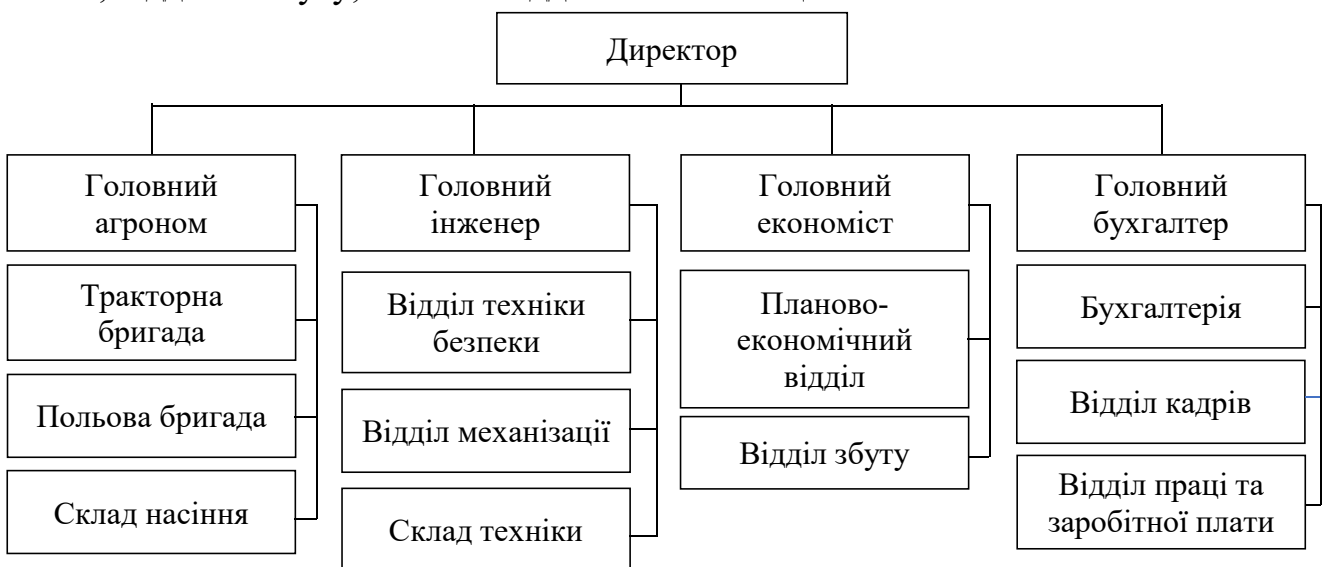


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Вертокиївка»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Досягнення основних цілей підприємства пов'язане з виконанням відділами своїх функцій:

- планово-економічний відділ визначає перспективи розвитку та потокове планування виробництва, розробляє раціональну схему управління підприємством та його структурними підрозділами;

- бухгалтерія на основі обліку витрат і доходів, руху фінансових ресурсів та основних засобів здійснює аналіз та розроблює заходи щодо підвищення ефективності використання матеріальних та фінансових ресурсів виробництва;

- відділ техніки безпеки контролює дотримання норм охорони праці, техніки безпеки, протипожежних заходів, забезпечення працівників спецодягом, спецвзуттям та засобами індивідуального захисту;
- відділ кадрів розробляє кадрову політику, здійснює підбір, розстановку та перестановку персоналу, організовує навчання та перенавчання персоналу;
- відділ праці та заробітної плати виробляє системи організації, оплати праці, стимулювання працівників;
- відділ механізації організує експлуатацію та обслуговування транспорту та сільгосптехніки.

Головний агроном організовує розроблення і освоєння науково обґрунтованих систем землеробства, виконання заходів з інтенсифікації виробництва в галузі, ефективного використання землі, основних фондів, трудових і матеріальних ресурсів, упровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та підвищення їх ефективності з метою збільшення виробництва і поліпшення якості продукції, зниження її собівартості і витрат на одиницю продукції, зростання продуктивності праці і виконання на цій підставі планів та завдань з виробництва і продажу продукції рослинництва. Головному агроному підпорядковуються польові бригади з керівниками полів, що відповідають за посівні роботи та дотримання сівозмін, тракторна бригада та комірник.

Головний інженер організовує роботу з упровадження комплексної механізації, автоматизації, електрифікації і передових методів організації сільськогосподарського виробництва з метою прискорення темпів зростання виробництва і продуктивності праці, відповідає за дотримання усього комплексу безпекових заходів на підприємстві, а також за рівнем її використання на належному рівні та своєчасне оновлення.

Головний економіст відповідальний за розробку заходів щодо підвищення продуктивності, ефективності та рентабельності виробництва, якості продукції, зниження собівартості, забезпечення зростання продуктивності праці, досягнення

ефективних результатів за умов раціональних витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та організовує їх впровадження, а також відповідає за збут.

Головному бухгалтеру підпорядковуються бухгалтерія, відділ кадрів та відділ з праці та заробітної плати. Бухгалтерією здійснюється облік грошових коштів, виробничих запасів, основних засобів, нематеріальних активів та капітальних інвестицій, нарахування та виплата заробітної плати, здійснюються операції з обліку розрахункових операцій, в числі обліку доходів та фінансових результатів діяльності підприємства

На підприємстві бухгалтерія ведеться автоматизовано. Графік документообігу встановлено наказом про облікову політику підприємства:

- перший фінансовий рік починається з дати реєстрації господарства та закінчується 31 грудня цього ж року; подальші фінансові періоди визначаються відповідно до календарного;
- річний баланс та фінансовий звіт повинні бути складені протягом 1 місяця після закінчення фінансового року та надаються до державної податкової адміністрації, органів державної статистики за місцем знаходження товариства;
- фінансово-господарська діяльність підприємства здійснюється відповідно до планів, що затверджуються власниками підприємства.

Найважливішою передумовою та природною основою створення матеріальних благ є земельні ресурси. Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції може бути успішно здійснено лише за умови значного підвищення ефективності використання земельних ресурсів. Раціональне використання землі має значення в економіці сільського господарства та держави загалом. Земля є активним засобом виробництва, у сільському господарстві, тим паче, зважаючи на те, що досліджуване підприємство займається рослинництвом. В табл. 2.1 проаналізовано землекористування ТОВ «Вертокиївка» у 2022 р.

Таблиця 2.1

Землекористування сільськогосподарського підприємства у 2022 р.

Найменування угідь	Площа (га)	Питома вага, %
--------------------	------------	----------------

Усього	3259	100
В т.ч. с/г угідь	2852	87,5
З них: рілля	2581	90,5
Лугові угіддя	268	9,4
Багаторічні насадження	3	0,1
Інші	407	12,3

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

З даних табл. 2.1 видно, що найбільшу питому вагу у структурі землекористування займають сільгоспугіддя, площа яких становить 2852 га чи 85,7% загальної земельної площі. Рівень розораності сільськогосподарських угідь у 2022 році дорівнює 90,5%.

Отже, як вже було зазначено, для сільського господарства найбільше значення мають сільськогосподарські угіддя, тобто, землі, що використовуються для отримання сільськогосподарської продукції (рілля, багаторічні плодово-ягідні насадження, поклади). Зростання частки площі у структурі сільськогосподарських угідь свідчить про поліпшення її використання, адже саме вони активно використовуються для виробництва сільськогосподарської продукції.

Структура сільськогосподарської продукції являє собою співвідношення окремих видів продукції в загальному обсязі її вирощування. Виконати план за структурою означає зберегти у фактичному випуску продукції заплановане співвідношення окремих її видів. Нерівномірне виконання плану з окремих видів продукції призводить до відхилень від планової структури продукції, порушуючи цим умови сумісності всіх економічних показників. Важливим джерелом резервів збільшення доходу від реалізації продукції є оптимізація її структури, тобто, збільшення частки тих видів продукції, які приносять велику прибуток підприємству, високорентабельних її видів. У табл. 2.2 представлено структуру товарної продукції підприємства.

Таблиця 2.2

Динаміка та структура товарної продукції підприємства 2020-2022 рр.

Вид продукції	2020 р		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. від 2020 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%	п.с.

Продукція рослинництва - всього	46770,4	100	85020,0	100	58445,8	100	11675,4	24,9	X
У т.ч зернові та зернобобові	30587,8	65,4	58068,7	68,3	42548,5	72,8	11960,7	39,1	7,4
з них озима пшениця	22122,4	47,3	44295,4	52,1	28404,7	48,6	6282,3	28,4	1,3
озимий ячмінь	7530,0	16,1	13178,1	15,5	14143,9	24,2	6613,9	87,8	8,1
інші зернові	935,4	2,0	595,1	0,7	23,4	0,04	-912	-97,5	-1,96
Соняшник	3040,1	6,5	5271,2	6,2	6195,3	10,6	3155,2	103,8	4,1
Ріпак	8231,6	17,6	13603,2	16,0	0,0	0,0	-8231,6	-100	-17,6
Плоди	1496,7	3,2	1530,4	1,8	1110,5	1,9	-386,2	-25,8	-1,3
Овочі	374,2	0,8	1190,3	1,4	4208,1	7,2	3833,9	в 10,4 р.б.	6,4
Інша продукція рослинництва	3040,1	6,5	5356,3	6,3	4383,4	7,5	1343,3	44,2	1,0

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Оцінюючи динаміку та структуру товарної продукції підприємства варто відмітити те, що явно прослідковується робота агронома, щодо дотримання сівозмін, адже така технічна культура, як ріпак, не засівалася у 2022 р. взагалі для того, щоб дати землі відпочити, також скоротилися обсяги посівів плодів на 25,8% та інших зернових – на 97,5%. В цілому в структури продукції підприємства найбільшу питому вагу займають зернові культури, а саме 72,8% у 2022 р. і соняшник – питома вага якого збільшилася з 6,5% у 2020 р. до 10,6% у 2022 р., зросла також частка овочів на 6,4 п.с.

Споживачами продукції підприємства виступають як приватні підприємці так і великі підприємства, які скуповують продукцію оптом (товарними партіями). На стихійних ринках підприємство не здійснює реалізацію своєї продукції, тобто кінцевому споживачу вона надходить за більш складними каналами продажів.

Щодо конкурентів підприємства, то ними можна вважати всі сільськогосподарські підприємства та фермерські господарства району, проте варто відмітити те, що з деякими підприємствами ТОВ «Вертокиївка» об'єднується для того щоб сформувати товарні партії продукції, для більш вигіднішої реалізації їх на товарних біржах, зокрема в м. Києві.

В цілому, характеризуючи підприємство, можна відмітити те, що воно здійснює господарську діяльність відповідно свого основного профілю, маючи в

наявності 3259 га землі, з яких 87,5% - це сільськогосподарські угіддя. Спеціалізується підприємство здебільшого на виробництві зернових, адже у загальній структурі продукції вони займають 72,8%.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Вертокиївка»

За сучасних умов сьогодні забезпечення ефективного господарювання підприємницьких структур виступає одним із найбільш актуальних завдань, вирішення якого можливе на основі глибинної діагностики їх фінансово-економічного становища. Для забезпечення успіху своєї діяльності підприємствам необхідно у процесі функціонування стежити за показниками стійкості власного фінансового становища. Розумне керівництво має вдаватися до діагностики фінансово-економічного стану, з метою виявлення загроз фінансової неспроможності, та на основі отриманих результатів коригувати тактику функціонування підприємства.

При цьому важливим питанням постає вибір ефективного аналітичного інструментарію для отримання найбільш повної та достовірної інформації про фінансово-економічну діяльність підприємства.

Діагностика фінансово-економічного становища – одна з найважливіших характеристик економічної діяльності будь-якого підприємства, яка стає підґрунтям прийняття виважених управлінських рішень щодо розвитку підприємства. На основі даних, отриманих у процесі проведення діагностики фінансово-економічного стану, можна аналітично виявити дійсне становище організацій на ринку, встановити характер та причини виявлених відхилень від заданої норми функціонування, та визначити вирішальні ділянки фінансово-економічної роботи.

Метою проведення фінансової діагностики є отримання найінформативніших показників, які дають точну та об'єктивну оцінку фінансового стану, що дозволяє виявити та оцінити тенденцію зростання економічної стійкості підприємства.

Під методами діагностики фінансово-економічного стану розуміють систему базових категорій, наукового інструментарію та принципів дослідження

фінансового стану підприємства. Для проведення фінансової діагностики використовують дані фінансової звітності, та інструментарій горизонтального та вертикального її аналізу, фінансових показників (абсолютних та відносних) а також трендового аналізу.

Для отримання оціночних показників необхідно проводити діагностику підприємства з певною періодичністю: один раз на рік під час підготовки річного звіту з використанням усіх інструментів фінансової діагностики; щомісячно (моніторинг), при якому здійснюється контроль показників, що характеризують оперативні результати діяльності.

Розпочнемо нашу діагностику з оцінювання основних економічних показників діяльності підприємства, що дають можливість скласти загальне уявлення про рівень організації його діяльності за три останні роки (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Основні економічні показники діяльності підприємства

№	Показник	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
		2020	2021	2022	+/-	%
1	Чистий дохід, тис. грн.	46770,4	85020,0	58455,8	11675,4	24,9
2	Чистий прибуток, тис. грн.	7180,4	28527,7	12475,6	5295,2	73,7
3	Середньорічна вартість активів, тис. грн.	52548,95	65368,6	77369,2	24820,25	47,2
4	Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	30007,05	33552,7	33523,25	3516,2	11,7
5	Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	22541,9	31815,9	43845,95	21304,05	94,5
6	Середньооблікова чисельність працівників, осіб	55	53	51	-4	-7,3
7	Фондовіддача необоротних активів	1,56	2,53	1,74	0,18	11,5
8	Фондомісткість необоротних активів	0,64	0,39	0,57	-0,07	-10,9
9	Фондоозброєність, тис. грн /ос.	545,58	633,07	657,32	111,74	20,5
10	Продуктивність праці, тис. грн. /ос.	850,37	1604,15	1146,19	295,82	34,8
11	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,07	2,67	1,33	-0,74	-35,7

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

За даними табл. 2.3 можна робити висновки, що незважаючи на всесвітню пандемію, викликану COVID-19, підприємство не тільки не втратило

1. Власний капітал	28825,5	50,7	57448,1	77,7	67130,5	83,1	38305	132,9	32,4
нерозподілений прибуток	26373,5	46,4	54961,1	74,4	64628,5	80,0	38255,0	145,1	33,6
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0,0
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	27947,0	49,3	16466,6	22,3	13693,2	16,9	-14253,8	-51,0	-32,4
БАЛАНС:	56822,5	100	73914,7	100	80823,7	100	24001,2	42,2	X

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Вертикальний аналіз є аналітичною процедурою, у результаті якої баланс представляється у вигляді відносних показників. Таке уявлення дозволяє бачити питому вагу кожної статті балансу в їх загальному підсумку. Обов'язковим елементом аналізу є динамічні ряди цих величин, за допомогою яких можна відстежувати та прогнозувати структурні зміни у складі активів та джерел їх утворення.

Горизонтальний аналіз полягає у побудові аналітичної таблиці, у якій абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (зниження). Цінність результатів горизонтального аналізу істотно знижується за умов інфляції, але ці дані можна використовувати при міжгосподарських порівняннях.

За підсумками вертикального аналізу балансу видно, що основну питому вагу в активі балансу займають основні засоби 26,5% та запаси 34,9%, причому проглядається динаміка зростання грошових коштів. Що стосується дебіторської заборгованості, то тут виявилось стрімке зменшення на 37,6%, що визначається як позитивна ознака, що свідчить про зростання фінансової стабільності підприємства.

Таким чином, у структурі активу балансу протягом 2020-2022 рр. відбулися зміни. Основну частину валюти балансу у 2022 р. становили оборотні активи (59,4%), що на 17,2 пункти більше ніж у 2020 році. Необоротні активи у 2022 році займають меншу частину (40,4%) у валюті балансу, ця частина активів зменшилася порівняно з даними 2020 року на 17,2 пункти структури, причиною

цього стало зменшення вартості основних засобів та зростання величини запасів, грошових коштів підприємства та їх еквівалентів.

Структура пасиву балансу також зазнала значних змін. Частка власного капіталу, яка становила 50,7% у 2020 році, склала в 2022 році вже 83,1% - спостерігається зростання на 32,4 пункти структури, що безпосередньо пов'язано зі збільшенням показника нерозподіленого прибутку на 145,1%.

Позитивним моментом у діяльності підприємства є відсутність довгострокових позик і кредитів. Проте, підприємство має короткострокові зобов'язання, основну частину яких становить кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги та інші поточні зобов'язання.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що за поточний період валюта балансу зросла на 42,2%. Основне зростання пов'язане із збільшенням величини оборотних активів (в активі) на 100,4% та власного капіталу (у пасиві) на 132,9%.

Таким чином, протягом звітного періоду спостерігається ґрунтовний перерозподіл коштів, зростання нерозподіленого прибутку та запасів при зменшенні основних засобів підприємства.

Наступним кроком аналізу є оцінка формування фінансових результатів підприємства (табл. 2.5), адже оцінюючи фінансові результати можна побачити, на якому етапі формуються витрати, що зменшують прибуток підприємства.

Таблиця 2.5

Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+, -	%
	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	46770,4	85020,0	58455,8	11675,4	24,9
Інші операційні доходи	1513,1	3079,8	3267,3	1754,2	115,9
Інші доходи	5,2	0	0	-5,2	-100
Разом доходи	48288,7	88099,8	61723,1	13434,4	27,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	31862,1	50316,3	34457,8	2595,7	8,1
Інші операційні витрати	9186,7	9194,0	14789,7	5603	60,9
Інші витрати	59,5	16,8	0	-59,5	-100
Разом витрати	41108,3	59527,1	49247,5	8139,2	19,8

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	7180,4	28572,7	12475,6	5295,2	73,7
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	7180,4	28572,7	12475,6	5295,2	73,7

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

За даними табл. 2.5 можна дійти висновків, що підприємство працювало прибутково протягом 2020-2022 рр. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 24,9%, завдяки чому зросла сума доходів підприємства загалом на 27,8%, причому собівартість реалізованої продукції збільшилася менш інтенсивними темпами – на 8,1% відносно зростання чистого доходу. Це, в свою чергу, вплинуло на зростання витрат підприємства на 19,8%. З огляду на таку динаміку відбулося зростання чистого фінансового результату підприємства на 73,7%, що свідчить про ефективність ведення справи керівником підприємства та те, що на галузь не вплинули карантинні обмеження, викликані всесвітньою пандемією.

Індикація ліквідності є суттєвим елементом діагностики фінансового стану підприємства. Кредитори, інвестори, акціонери, інші зацікавлені економічні агенти приймають рішення щодо інвестиційної стратегії в тому числі і на основі даних про коефіцієнти фінансового стану (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2022 р до 2020 р., +,-
	2020	2021	2022	
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,86	2,41	3,51	2,65
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,11	0,77	0,74
3. Чистий оборотний капітал	-3976,4	23193,6	34338,5	38314,9
4. Коефіцієнт автономії	0,51	0,78	0,83	0,32
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	1,03	3,49	4,90	3,87
6. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	-0,07	0,31	0,42	0,49
7. Коефіцієнт оборотності активів	0,89	1,30	0,76	-0,13
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,62	2,48	0,87	-0,75
9. Рентабельність господарської діяльності, %	17,5	47,9	25,3	7,8
10. Рентабельність власного капіталу, %	24,9	49,7	18,6	-6,3

11. Рентабельність продукції, %	22,5	56,8	36,2	13,7
---------------------------------	------	------	------	------

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Ліквідність – здатність конвертації активів в готівку в найкоротші терміни, з мінімальними витратами і без втрати їх вартості.

Таким чином, характеристиками ліквідності є: 1) абсолютні величини активів і готівкових грошових коштів; 2) час конвертації. Коефіцієнти ліквідності характеризують здатність підприємства погашати короткострокові боргові зобов'язання і конвертувати свої активи в грошові кошти. Ліквідність не слід плутати з платоспроможністю. Платоспроможність вимірює здатність компанії виконувати свої фінансові зобов'язання. Коефіцієнти платоспроможності включають фінансові зобов'язання як у довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі, тоді як коефіцієнти ліквідності більшою мірою стосуються короткострокових боргових зобов'язань і поточних активів компанії.

Коефіцієнт загальної ліквідності відображає взаємозв'язок між розміром поточних активів і поточними зобов'язаннями; показує здатність підприємства погашати поточні (короткострокові, до одного року) зобов'язання тільки за рахунок поточних (оборотних) активів і показує зростання у динаміці на 2,65 пунктів, що свідчить про те, що ліквідність підприємства протягом 2020-2022 рр. зросла.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає здатність покривати короткострокові боргові зобов'язання наявними і короткостроковими фінансовими вкладеннями. Протягом періоду дослідження також відмічаємо зростання даного коефіцієнту на 0,74 пункти, що говорить про спроможність підприємства моментально погасити частину власних зобов'язань за свої гроші.

Коефіцієнт автономії зростає на 0,32 пункти, що говорить про незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Зростання прибутку спричинило зростання нерозподіленого прибутку на підприємстві, підвищивши тим самим його власний капітал.

Коефіцієнт фінансової стабільності показує на те, що підприємство, маючи велику частку власного капіталу і наростивши її за 2020-2022 рр., є фінансово незалежним і стабільним.

Коефіцієнти оборотності зменшуються: оборотність активів на 0,13, а власного капіталу на 0,75, що говорить про те, що ділова активність підприємства знижується, що в свою чергу може бути пов'язане із повномасштабним вторгненням російської федерації на територію України.

Показники рентабельності протягом усього періоду дослідження мали позитивне значення, адже підприємство працювало прибутково, навіть рентабельність господарської діяльності та продукції мала позитивну динаміку.

Провівши діагностику фінансово-економічного стану підприємства нами встановлено те, що ТОВ «Вертокиївка» протягом періоду дослідження мало позитивні зміни щодо нарощування обсягів господарювання, чистого прибутку та власного капіталу, чим укріпило власні конкурентні позиції на ринку.

2.3. Оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Вертокиївка»

Успішне управління фінансовим потенціалом підприємства є передумовою забезпечення його конкурентоспроможності та успіху на ринку сільськогосподарських виробників. Проте, вдале управління, яке має стратегічну спрямованість, має базуватися на глибинній оцінці та аналізі, які дають можливість виявити приховані можливості та реалізувати їх в межах діяльності підприємства.

Управлінням фінансовим потенціалом ТОВ «Вертокиївка» відбувається в межах управління фінансами планово-економічним відділом в межах управлінського обліку, а в межах бухгалтерського – бухгалтерією. Стратегію фінансування на підприємстві ніхто не розробляє, а важливі питання приймаються лише керівництвом на базі власного досвіду, що в свою чергу дещо звужує фінансові можливості підприємства, проте з іншого боку – є стабільними і не призводять підприємство до значних потрясінь.

Для оцінки фінансового потенціалу підприємства скористаємося широкою системою показників, на основі якої можна буде розрахувати інтегральний показник рівня фінансового потенціалу підприємства, і для розуміння повної картини використаємо рейтингову оцінку, що дасть можливість більш достовірно оцінити рівень фінансового потенціалу підприємства і побачити, чи існують суттєві розбіжності в отриманих результатах.

Комплексне оцінювання розпочнемо із здійснення розрахунків окремих складових фінансового потенціалу підприємства, які передбачають власні системи оціночних коефіцієнтів, табл. 2.7-2.12.

До переваг вказаної методики належать комплексне охоплення нею основних складових фінансового потенціалу, а також той факт, що для її використання аналітику достатньо тих даних, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства.

Таблиця 2.7

Оцінювання потенціалу фінансової результативності підприємства

Показники	Вагомість	Роки			Зважене значення		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Прибуток (збиток) на одного працівника	0,2	130,6	538,3	244,6	0,24	1	0,45
Коефіцієнт трансформації	0,1	0,89	1,30	0,76	0,68	1	0,58
Рентабельність продукції	0,15	22,5	56,8	36,2	0,39	1	0,64
Рентабельність активів	0,25	13,7	43,7	16,2	0,31	1	0,37
Валовий прибуток	0,1	14908,3	34703,7	23998,0	0,43	1	0,69
Чистий прибуток	0,2	7180,4	28572,7	12475,6	0,25	1	0,44

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Зазначимо, що дана методика передбачає проведення оцінювання за такими складовими фінансового потенціалу підприємства, як: потенціал фінансової результативності, платоспроможності (табл. 2.8) й ліквідності, фінансової стійкості, формування власних фінансових ресурсів, формування позикових фінансових ресурсів та потенціалу інвестиційного забезпечення.

Таблиця 2.8

Оцінювання потенціалу платоспроможності й ліквідності

Показники	Вагомість	Роки			Зважене значення		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Коефіцієнт покриття	0,3	0,86	2,41	3,51	0,25	0,69	1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,03	0,11	0,77	0,04	0,14	1
Коефіцієнт поточної платоспроможності	0,3	0,57	1,01	2,06	0,28	0,49	1
Чистий рух коштів	0,2	48288,7	88099,8	61723,1	0,54	1	0,70

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Як видно з наведених даних, для включення у пропоновану методику обрано лише ті показники, що є стимуляторами, тобто для яких позитивною є тенденція до збільшення. Показники оцінювання потенціалу фінансової стійкості наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Оцінювання потенціалу фінансової стійкості

Показники	Вагомість	Роки			Зважене значення		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Коефіцієнт автономії	0,16	0,51	0,78	0,83	0,61	0,94	1
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,3	1,03	3,49	4,90	0,21	0,71	1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2	-0,14	0,40	0,51	-0,27	0,78	1
Чистий оборотний капітал	0,34	-3976,4	23193,6	34338,5	-0,12	0,67	1

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Щоб привести запропоновані показники до порівняльного вигляду при розрахунку інтегральних показників оцінки складових фінансового потенціалу підприємства передбачено здійснення розрахунку зваженого значення показників з присвоєнням оцінки за вагомістю кожному показнику. Показники оцінювання потенціалу формування власних фінансових ресурсів представлені у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Оцінювання потенціалу формування власних фінансових ресурсів

Показники	Вагомість	Роки	Зважене значення
-----------	-----------	------	------------------

		2020	2021	2022	2020	2021	2022
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,32	1,62	2,48	0,87	0,65	1	0,35
Рентабельність власного капіталу	0,28	24,9	49,7	18,6	0,59	1	0,37
Коефіцієнт капіталізації прибутку	0,2	0,87	1,0	1,0	0,87	1	1
Власний капітал	0,2	28825,5	57448,1	67130,5	0,43	0,86	1

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Зважене значення кожного часткового показника в межах окремої складової фінансового потенціалу підприємства визначається шляхом винайдення коефіцієнта із найкращим рівнем показника, якому присвоюється значення 1, а інші співставляються до нього шляхом ділення на даний показник. Показники оцінювання потенціалу формування позикових фінансових ресурсів наведені у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Оцінювання потенціалу формування позикових фінансових ресурсів

<i>Показники</i>	<i>Вагомість</i>	<i>Роки</i>			<i>Зважене значення</i>		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,28	1,67	5,16	4,27	0,32	1	0,83
Рентабельність позикового капіталу	0,4	25,7	173,5	91,1	0,15	1	0,53
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,32	0,28	1,39	1,45	0,19	0,94	1

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Позитивним моментом даної методики є те, що кожна складова фінансового потенціалу оцінюється окремо, формуючи цілісний оціночний показник. Показники оцінювання потенціалу інвестиційного забезпечення наведені у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Оцінювання потенціалу інвестиційного забезпечення

<i>Показники</i>	<i>Вагомість</i>	<i>Роки</i>	<i>Зважене значення</i>
------------------	------------------	-------------	-------------------------

		2020	2021	2022	2020	2021	2022
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий грошовий потік	0,25	67794,3	111997,1	90308,2	0,61	1	0,81
Коефіцієнт інвестування	0,45	0,88	1,68	2,05	0,42	0,82	1
Коефіцієнт Бівера	0,3	-0,44	0,28	-1,18	-1,57	1	-4,21

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Інтегральний показник оцінки окремої складової фінансового потенціалу (X_i) буде розраховано за формулою (2.1):

$$X_i = \sum_{i=1}^n K_i \times M_i \quad (2.1)$$

де M_i – вагомість відповідного показника; K_i – зважене значення показника в межах i -ї складової фінансового потенціалу.

Загальний інтегральний показник рівня фінансового потенціалу ($\bar{X}$) розраховується за формулою середньої геометричної (2.2):

$$\bar{X} = \sqrt[n]{X_1 \times X_2 \times X_3 \times \dots X_n} \quad (2.2)$$

де $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – значення інтегрального показника оцінки рівня відповідної функціональної складової фінансового потенціалу.

Результати інтегрального показника фінансового потенціалу підприємства за 2020-2022 рр. представлено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Результати розрахунку інтегральних групових показників та загального інтегрального показника фінансового потенціалу ТОВ «Вертокийівка»

Показник	Рік			Відхилення 2022 р. від 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	%
1	2	3	4	5	6
Потенціал фінансової результативності	0,35	1,0	0,49	0,14	40,0
Платоспроможності й ліквідності	0,28	0,58	0,94	0,66	235,7
Потенціал фінансової стійкості	0,07	0,72	1,0	0,93	в 13,3 р.б.
Потенціал формування власних фінансових ресурсів	0,63	0,97	0,62	-0,01	-1,6
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів	0,21	0,98	0,76	0,55	261,9
Потенціал інвестиційного забезпечення	-0,13	0,92	-0,61	-0,48	-369,2
Загальний інтегральний показник рівня фінансового потенціалу	0,22	0,85	0,71	0,49	222,7

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Аналізуючи наведені дані, можна зробити висновок, що протягом 2020–2022 рр. у ТОВ «Вертокийівка» був середній рівень фінансового потенціалу з тенденцією до зміцнення на кінець 2022 р., що відповідає результатам оцінювання, проведеним з використанням коефіцієнтного підходу. Проте варто зазначити, що найкращим станом фінансового потенціалу підприємства був у 2021 р.

Так, у 2020 р. фінансовий потенціал підприємства був дуже низьким, адже входив в проміжок 0-0,34 (0,22), а у 2021-2022 рр. середнім – адже із значеннями 0,89 та 0,71 відповідно у 2021 та 2022 рр. входив межі значення 0,60-0,89.

Для оцінки фінансового потенціалу підприємства можна використати рейтингову методику, наведену у [69], яка дає можливість проаналізувати обсяги наявних фінансових ресурсів, їх динаміку і віддачу. Ефективне управління грошовими потоками підприємства забезпечує фінансову рівновагу і зниження ризику неплатоспроможності, скорочення потреби підприємства в позиковому капіталі, прискорення обороту капіталу (тим самим забезпечується зростання суми прибутку) і т.д.

Для визначення рівня фінансового потенціалу доцільно обрати показники, які дадуть оцінку стану ліквідності, фінансової стійкості та платоспроможності на підприємстві, а також визначити їх порогові значення, табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Показники рейтингової оцінки фінансового потенціалу підприємства

Показник	Рівень фінансового потенціалу		
	Високий	Середній	Низький
1	2	3	4
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	> 0,5	0,3 – 0,5	< 0,3
Коефіцієнт покриття	> 2,0	1,0 – 2,0	< 1,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,8	0,4 – 0,8	< 0,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,1 – 0,2	< 0,1
Рентабельність усіх активів	> 0,1	0,05 – 0,1	< 0,05
Рентабельність власного капіталу	> 0,15	0,1 – 0,15	< 0,1
Ефективність використання активів для виробництва продукції	> 1,6	1,0 – 1,6	< 1,0
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	> 0,7	0,7 – 0,5	< 0,5

Джерело: складено автором на основі [69]

Експрес-аналіз фінансових показників підприємства представлено у табл. 2.15

Таблиця 2.15

Експрес-аналіз фінансових показників ТОВ «Вертокийівка»

Показник	Роки		
	2020	2021	2022
<i>I</i>	2	3	4
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,51	0,78	0,83
Коефіцієнт покриття	0,86	2,41	3,51
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,28	1,39	1,45
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,11	0,77
Рентабельність усіх активів	13,7	43,7	16,2
Рентабельність власного капіталу	24,9	49,7	18,6
Ефективність використання активів для виробництва продукції	0,89	1,30	0,76
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,49	0,22	0,17

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

В залежності від отриманих результатів будується крива фінансового потенціалу та визначається його рівень на конкретному підприємстві, табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Крива фінансового потенціалу ТОВ «Вертокийівка»

Показник	Рівень фінансового потенціалу		
	високий	середній	низький
<i>I</i>	2	3	4
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	●	■	▲
Коефіцієнт покриття	■	▲	●
Коефіцієнт швидкої ліквідності	■	▲	●
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	▲	■	●
Рентабельність усіх активів	●	■	▲
Рентабельність власного капіталу	●	■	▲
Ефективність використання активів для виробництва продукції	■	▲	●
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	■	▲	●
2020 рік ● 2021 рік ■ 2022 рік ▲			

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків

Розрізняють високий рівень фінансового потенціалу, який характеризує прибуткову діяльність та стабільний фінансовий стан на підприємстві, середній рівень – визначає діяльність як прибуткову, але стабільність фінансового стану є залежною від зовнішніх та внутрішніх змін та низький рівень – детермінує фінансову нестабільність підприємства.

На противагу інтегральному методу найкращий рівень фінансового потенціалу був у підприємства у 2022 р., проте, на нашу думку, ефективність господарювання у 2021 р. стала для цього вагомим плацдармом.

На зменшення рівня фінансового потенціалу також вплинуло неефективне використання активів для виробництва продукції, дана проблема спостерігається протягом 2020-2022 років.

З огляду на це, варто відзначити, що фінансовий потенціал ТОВ «Вертокиївка» протягом досліджуваного періоду знаходиться спочатку на низькому рівні – у 2020 р., а потім на високому – 2021-2022 рр.

Фінансовий потенціал виступає як база для здійснення успішного контролю, оскільки надає інформацію щодо номінальних можливостей певного об'єкту з генерації фінансових ресурсів. Фактичне недоотримання запланованих ресурсів може свідчити про потенційні порушення, вимагаючи таким чином проведення певних дій.

Як бачимо, більшість методик базується на використанні статистичної інформації, при цьому демонструючи факти минулих подій, і не відображаючи потенційних можливостей підприємства.

Тому, необхідно здійснити апробацію методики розрахунку фінансового потенціалу підприємства, яка передбачає розрахунок показників додаткового фінансування, що виступають можливостями для підприємства (табл. 2.17).

Дана методика була запропонована Марченко В.М. та Бондар А.І. [50]. Дана методика оцінювання фінансового потенціалу не лише дозволяє визначити максимальний розмір фінансових ресурсів, що здатне одержати підприємство, але і обґрунтувати ступінь використання фінансового потенціалу, рівень залучення фінансових ресурсів, якими потенційно володіє підприємство, оцінити ефективність фінансової політики підприємства шляхом порівняння значень фінансових потенціалів за кілька періодів, а також визначити величину резервів, якими володіє суб'єкт господарювання.

Таблиця 2.17

Оцінювання фінансового потенціалу ТОВ «Вертокиївка» за 2021 рік

<i>Наявні фінансові ресурси, тис. грн.</i>	<i>Показник додаткового фінансування, тис. грн.</i>	<i>Фінансовий потенціал, тис. грн.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Прибуток (П)	Приріст прибутку (Δ П)	П+ Δ П
28572,7	21392,3	49965,0
Амортизація (А)	Приріст амортизаційних відрахувань (Δ А)	А+ Δ А
23897,3	4319,7	28289,0
Власний капітал капітал (ВК)	Приріст власного капіталу (Δ ВК)	ВК+ Δ ВК
57448,1	28572,6	86020,7
Додатковий капітал (ДК)	Приріст додаткового капіталу (Δ ДК)	ДК+ Δ ДК
0	0	0
Резервний капітал (РК)	Приріст відрахувань (Δ РК)	РК+ Δ РК
0	0	0
Кредити (К)	Приріст суми кредитів (Δ К)	К+ Δ К
16446,6	-11480,4	4966,2
Всього		169240,9

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Дослідження свідчить, що фінансовий потенціал ТОВ «Вертокиївка» в 2021 році був 169240,9 тис. грн. Найбільшу частку фінансового потенціалу підприємства в досліджуваному періоді складали чистий фінансовий результат, яки становить 20,9% та власний капітал – 45,5%. Варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду підприємство не отримувало додаткового капіталу, який утворюється в результаті переоцінки майна або продажу акцій за ціною, вищою від їхньої номінальної вартості.

Таблиця 2.18

Оцінювання фінансового потенціалу ТОВ «Вертокиївка» за 2022 рік

<i>Наявні фінансові ресурси, тис. грн.</i>	<i>Показник додаткового фінансування, тис. грн.</i>	<i>Фінансовий потенціал, тис. грн.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Прибуток (П)	Приріст прибутку (Δ П)	П+ Δ П
12475,6	-16097,1	3621,5
Амортизація (А)	Приріст амортизаційних відрахувань (Δ А)	А+ Δ А
28585,1	4687,8	33272,9
Власний капітал капітал (ВК)	Приріст власного капіталу (Δ ВК)	ВК+ Δ ВК
67130,5	9682,4	76814,9
Додатковий капітал (ДК)	Приріст додаткового капіталу (Δ ДК)	ДК+ Δ ДК

0	0	0
Резервний капітал (РК)	Приріст відрахувань (Δ РК)	РК+ Δ РК
0	0	0
Кредити (К)	Приріст суми кредитів (Δ К)	К+ Δ К
13693,2	-2773,4	10919,8
Всього		124629,1

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Дослідження свідчить, що фінансовий потенціал підприємства в 2022 році складав 124629,1 тис. грн., що на 44611,8 тис. грн менше, ніж у 2022 р. Найбільшу частку фінансового потенціалу підприємства в досліджуваному періоді складали власний капітал – 55,1% та амортизаційні відрахування – 23,5%. При цьому прибуток та кредити знаходяться майже на однаковому рівні в формуванні фінансового потенціалу. Варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду підприємство не отримувало додаткового капіталу, який утворюється в результаті переоцінки майна або продажу акцій за ціною, вищою від їхньої номінальної вартості. Також на підприємстві спостерігалось істотне вповільнення щодо нарощування прибутку.

Таким чином можна констатувати, що структура фінансового потенціалу, яка склалася на підприємстві в 2022 році, є неприйнятною за рівнем забезпечення підприємства прибутком, який зменшився в досліджуваному періоді порівняно з попереднім на 56,3%.

Узагальнивши проведені дослідження відмітимо, що використання інтегрального методу оцінювання та методу розрахунку фінансового потенціалу підприємства, який передбачає розрахунок показників додаткового фінансування показали однакові результати, тому можна стверджувати, що у 2021 р. підприємство мало значно більший фінансовий потенціал і використовувало його більш ефективно, на відміну від 2022 р.

2.4. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства

Посилення дії факторів, здатних знизити фінансовий потенціал ТОВ «Вертокийівка» актуалізує питання розробки стратегії управління фінансовим потенціалом, яка допоможе нівелювати вплив зовнішніх чинників на діяльність підприємства та стабілізувати його. Стратегію управління фінансовим потенціалом підприємства можна розділити на низку етапів:

- аналіз та виокремлення із загальних цілей підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;
- розробка конкретних цілей, що базуються на аналізі та прогнозі фінансово-економічного стану підприємства;
- виявленні сильних і слабких сторін (сильними сторонами є: стабільний приріст обсягу продажу та прибутковості; слабкими сторонами – зниження рентабельності, покращення структури витрат);
- адаптація до зовнішнього середовища;
- визначення основних напрямів формування, накопичення, розподілу ресурсів та пошук нових джерел фінансування;
- формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування та контроль фінансових потоків та ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз та оцінка фінансових ризиків, формування програми життєдіяльності підприємства, податкове планування);
- розробка стратегії управління фінансовим потенціалом у конкретних фінансових програмних документах та стратегічних планах;
- реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом;
- аналіз та контроль стратегії управління фінансовим потенціалом;
- використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Окреме місце в управлінні фінансовим потенціалом варто віднести моніторингу стану та динаміки розвитку підприємства з метою завчасного попередження загроз небезпеки та прийняття, необхідних заходів захисту та протидії.

Так, на підприємстві вважаємо за необхідне здійснювати моніторинг фінансового потенціалу з метою:

- оцінки стану та динаміки розвитку підприємства;
- виявлення деструктивних тенденцій та процесів розвитку потенціалу підприємства;
- визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загроз на фінансовий потенціал організації;
- прогнозування наслідків дії загроз фінансовій безпеці.

Моніторинг повинен проводитись при взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства. При здійсненні моніторингу має діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану та тенденцій розвитку його фінансового потенціалу, а також інших чинників зовнішнього середовища.

Наразі існує досить велика кількість заходів щодо підвищення фінансового потенціалу підприємства:

- керівництву підприємства слід стимулювати обсяги продажу, за рахунок зниження ціни та збільшення якості продукції;
- вести систему ведення платіжного календаря;
- удосконалення системи «Автоматизована система обліку»;
- вивільнити кошти з допомогою продажу вільних активів;
- запровадити регламент з управління простроченою дебіторською заборгованістю;
- для прискорення оборотності активів, у довгостроковій перспективі, здавання в оренду обладнання, що не використовується.

З урахуванням проведеного моніторингу фінансового потенціалу у попередньому пункті роботи за 2020-2022 рр. нами виявлено «вузькі місця», а саме ефективність використання активів для виробництва продукції та зниження рентабельності продукції підприємства.

Для підвищення ефективності використання активів для виробництва продукції (фондовіддачі) необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці

випереджали темпи зростання його фондоозброєності, для цього варто реалізувати ряд заходів, що представлені у табл. 2.19.

Таблиця 2.19

Заходи, що підвищують фондовіддачу та рівень використання виробничої потужності ТОВ «Вертокиївка»

Заходи
1. Модернізація та заміна зношеного обладнання на нове
2. Збільшення часу роботи обладнання
3. Підвищення інтенсивності роботи обладнання, у тому числі шляхом зниження втрат та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу
4. Збільшення питомої ваги активної частини основних засобів та її віддачі, збільшення частки діючого обладнання
5. Реконструкція
6. Технічне переозброєння виробництва

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Ключові проблеми ефективності використання основних засобів ТОВ «Вертокиївка» наведені на рис. 2.2.

Для підвищення темпу оновлення основних засобів підприємства необхідно провести такі заходи: покращення основних засобів (технічне переозброєння, реконструкція, модернізація, капітальний, поточний ремонт та інші види, які дозволяють покращити їх техніко-економічні показники, причому з меншими витратами).

Необхідність оновлення основних засобів обумовлена природними процесами зносу основних засобів виробництва, їх амортизацією, яку можна вирішити або за рахунок лізингу або банківського кредиту.



Рис. 2.2. Основні проблеми ефективності використання основних засобів підприємства

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

З огляду на зменшення рентабельності продукції у 2022 р. відносно 2021 р., що також є вагомим фактором зниження фінансового потенціалу підприємства, вважаємо за потрібне розглянути ряд заходів щодо підвищення її рівня (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Заходи щодо підвищення рентабельності продукції ТОВ «Вертокиївка»

Заходи
1. Зниження впливу паливної складової тарифу у виробництві машин та обладнання
2. Зменшення витрат
3. Поліпшення ефективності використання основних засобів та оборотних активів
4. Збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Зниження витрат і підвищення ефективності використання технічних засобів можна вирішити шляхом поступового переходу з вітчизняної техніки на зарубіжну, ефективність використання якої є доведеною, та переходом від обробки ґрунтів за «традиційною технологією» до технології «no-till».

З урахуванням того, що в структурі собівартості сільськогосподарської продукції, велику питому вагу займають витрати на паливно-мастильні матеріали, то одним із напрямів їх зниження нами вбачається впровадження більш прогресивних технологій при вирощуванні продукції. А саме, при основній

обробці ґрунту та підготовки її до посіву. Адже саме ці роботи є найбільш енергоємними та дорогими (вони становить 20-40% від загальної вартості).

Використання спрощених технологій обробітку ґрунту при вирощуванні продукції крім екологічного ефекту приносять вагомий економічний ефект за рахунок підвищення ефективності сільського господарства, яка досягається за рахунок економії паливно-мастильних матеріалів, кількості операцій щодо обробки ґрунту, що в свою чергу впливає на зменшення технічних засобів, задіяних у виробничому процесі та підвищення функціоналу технічних засобів.

За рахунок застосування безполіцевої технології передпосівного обробітку ґрунту підприємство може зекономити близько 27%, мінімального обробітку ґрунту – 43%, а «no-till» призводить до значної, у межах 86% економії на витратах паливно-мастильних матеріалів.

Використання технології «no-till» забезпечує здійснення оптимізації структури машинно-тракторного парку підприємства. За рахунок здійснення процедури комбінування тракторних агрегатів, питома вага використання яких у рослинництві становить 25-70%, призводить до економії паливно-мастильних матеріалів господарством до 20%. Комбіновані агрегати та трактори в процесі обробітки ґрунту під час сівби, внесенні добрив і отрутохімікатів, виконання транспортних операцій забезпечують зниження витрат палива на 10-15%, а іноді і до 20%.

Економічний ефект полягає в економії паливо-мастильних матеріалів, трудових ресурсів і витрат часу на виконання операцій. В табл. 2.21 представлено ефект від впровадження на ТОВ «Вертокиївка» технології обробітку ґрунту «no-till» при посіві зернових.

Таблиця 2.21

Розрахунок економічного ефекту від впровадження на ТОВ «Вертокиївка» технології обробки ґрунту «no-till» при посіві зернових, тис. грн.

Статті витрат	Сума витрат на виробництво продукції		
	2022 р.	Після впровадження технології «No-till»	Відхилення, +/-
Фонд оплати праці	8922,0	8922,0	0
Насіння та посадковий матеріал	284,0	284,0	0

Паливо та мастильні матеріали	1053,6	760,0	-293,6
Роботи та послуги	481,6	377,0	-144,6
Витрати на ремонт необоротних активів	119,2	97,0	-22,2
Інші матеріальні витрати	74,7	72,0	-2,7
Інші витрати підприємства	216,2	170,0	-46,2
Всього витрат на виробництво продукції	11151,3	10642,0	-509,3

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Видно, що впровадження використання ґрунтозахисних технологій обробки ґрунту за системою «no-till» забезпечує зменшення витрат палива. Економічний ефект від впровадження на ТОВ «Вертокиївка» даної технології при посіві зернових складе 509,3 тис. грн.

Проте, використання даної технології потребує здійснення поступового оновлення парку тракторів. Прорахуємо можливість отримання лізингового та банківського кредиту під час купівлі нового багатофункціонального трактору John Deere моделі 9 RT потужністю 517–627 к.с. 2018 року випуску вартістю 1050000 грн. із ПДВ.

Таблиця 2.22

Вартість придбання трактору John Deere моделі 9 RT

Стаття витрат, грн.	Джерело фінансування	
	лізинг («ОТП Лізинг»)	кредит («Ощадбанк»)
Авансовий платіж	262 500,00	210 000,00
Одноразова комісія за організацію	11 812,50	8 400,00
Періодичні платежі, зокрема:	1 258 986,93	1 144 325,00
1-й рік	482 328,83	447 241,67
2-й рік	421 233,41	381 441,67
3-й рік	355 424,69	315 641,66
Додаткові витрати на реєстрацію та страхування транспортного засобу	Включено у щомісячні лізингові платежі	108 595,94
Сукупні витрати	1 533 299,43	1 471 320,94
Теперішня вартість придбання	1 001 615,54	1 060 839,14

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таким чином, вартість придбання трактору John Deere моделі 9 RT потужністю 517–627 к.с. в лізинг менша на 59223,6 грн, або на 6 % ніж вартість

придбання в кредит. Це свідчить про економічну доцільність використання лізингу ТОВ «Вертокиївка» з метою оновлення чи розширення матеріально-технічної бази та вигідність лізингу порівняно з кредитом.

Для забезпечення переходу підприємства на технологію обробки ґрунту «no-till» при посіві зернових достатнім є придбання 3 од. таких тракторів. Проте, враховуючи той факт, що підприємство володіє нерозподіленим прибутком на кінець 2022 р. у розмірі 64628,5 тис. грн., то підприємство може дозволити 2 трактори придбати зараз і 1 придбати за умовами лізингу. При чому економічний ефект від переходу на технології обробки ґрунту «no-till» у сумі 509,3 тис. грн. повністю покриває лізингові платежі навіть самого першого року їх сплати.

Запропонований комплекс заходів в кінцевому підсумку зміцнить фінансовий потенціал підприємства, забезпечить зниження витрат, підвищить рентабельність продукції і буде мати, крім усього потужний екологічний ефект.

Висновки до розділу 2

Дослідження обраної теми відбувалося на базі Товариства з обмеженою відповідальністю «Вертокиївка», що спеціалізується на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. В цілому характеризуючи господарську діяльність підприємства відмітимо те, що воно здійснює господарську діяльність відповідно свого основного профілю, маючи в наявності 3259 га землі, з яких 87,5% - це сільськогосподарські угіддя. У загальній структурі продукції зернові займають 72,8%.

Оцінивши фінансово-економічний стан підприємства нами відмічено те, що незважаючи на всесвітню пандемію, викликану COVID-19, підприємство не тільки не втратило напрацьованого потенціалу, а ще й покращило основні показники своєї діяльності. Про це говорять дані зростання обсягів чистого доходу – на 24,9% та чистого прибутку – на 73,7% протягом усього періоду дослідження. Збільшилася також середньорічна вартість активів на 47,2%, на її

зростання найбільший вплив мало зростання середньорічної вартості оборотних активів у 2022 р., що на пряму пов'язане із зростанням запасів та грошових коштів на підприємстві. Да такого господарського успіху могли призвести зміни в структурі вирощуваної продукції, адже збільшилися посівні площі соняшника, а також підвищення врожайності земель у 2021-2022 рр.

Діагностику фінансового потенціалу було проведено за допомогою інтегрального методу оцінювання, експрес-аналізу фінансових показників підприємства та методу, який передбачає розрахунок показників додаткового фінансування. Отримані результати першого і третього методів показали однаковий значення розрахункових показників, тому можна стверджувати, що у 2021 р. підприємство мало значно більший фінансовий потенціал і використовувало його більш ефективно, на відміну від 2022 р. В ході дослідження встановлено те, що низькою ефективністю характеризується використання активів для виробництва продукції та рентабельність виробництва продукції.

З метою зміцнення фінансового потенціалу запропоновано на підприємстві розробляти стратегію управління фінансовим потенціалом на основі моніторингу його стану.

Зниження витрат і підвищення ефективності використання технічних засобів підприємству рекомендовано вирішити шляхом поступового переходу з вітчизняної техніки на зарубіжну, ефективність використання якої є доведеною, та переходом від обробки ґрунтів за «традиційною технологією» до технології «no-till», яка крім екологічного ефекту призводить до економії витрат паливно-мастильних матеріалів у межах 86%.

Для забезпечення переходу підприємства на технологію обробки ґрунту «no-till» при посіві зернових достатнім є придбання 3 од. тракторів John Deere моделі 9 RT потужністю 517–627 к.с.. Враховуючи той факт, що підприємство володіє нерозподіленим прибутком на кінець 2022 р. у розмірі 64628,5 тис. грн., встановлено, що підприємство може дозволити 2 трактори придбати зараз і 1 придбати за умовами лізингу. При чому економічний ефект від переходу на

технології обробки ґрунту «no-till» у сумі 509,3 тис. грн. повністю покриває лізингові платежі навіть самого першого року їх сплати.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можемо сформулювати наступні висновки та узагальнення.

1. В ході дослідження нами встановлено те, що фінансовий потенціал трактують як систему фінансових ресурсів, що спрямовує діяльність в сторону максимізації прибутку через ефективний менеджмент, в пріоритеті якого знаходиться капіталізація через сукупність фінансових можливостей і ресурсів в тому числі. Більшість авторів, останнім часом, акцент ставлять на архітектурному та інтелектуальному компонентах фінансового потенціалу, які через діджиталізацію, інноваційні технології, генерацію бізнес-ідей, розвиватимуть підприємство в процесі фінансово-господарської діяльності.

2. Управління фінансовим потенціалом підприємства дозволяє формувати фінансовий потенціал на основі методологічних підходів до управління та з урахуванням обраної фінансової стратегії. Механізм управління фінансовим

потенціалом підприємства залежить від обраного підходу до його менеджменту, що впливає на вибір моделі та показників його оцінювання. Управління фінансовим потенціалом на основі реалізації основоположних функцій управління дозволяє забезпечити пріоритетні напрямки розвитку підприємства достатнім обсягом фінансових коштів завдяки планомірному, організованому і контрольованому впливу на їх структуру та обсяги.

3. Проаналізовано сукупність методичних підходів до оцінювання фінансового потенціалу та виділено систему показників для аналізу його функціональних складових на основі методики, яка передбачає розрахунок інтегрального показника за кожною визначеною функціональною складовою й загального інтегрального показника, що дає змогу комплексно охопити основні складові фінансового потенціалу і використовувати ті дані, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства.

4. Виявлено те, що система інформаційного забезпечення відносин в сфері фінансового потенціалу виступає процесом безперервного, цілеспрямованого підбору певних інформаційних показників, які повинні враховуватись при побудові моделі аналізу, необхідної для підвищення ефективності управління фінансово-економічної діяльності підприємства в цілому.

5. Дослідження обраної теми відбувалося на базі Товариства з обмеженою відповідальністю «Вертокийівка», що спеціалізується на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. В цілому характеризуючи господарську діяльність підприємства відмітимо те, що воно здійснює господарську діяльність відповідно свого основного профілю, маючи в наявності 3259 га землі, з яких 87,5% - це сільськогосподарські угіддя. У загальній структурі продукції зернові займають 72,8%.

6. Оцінивши фінансово-економічний стан підприємства нами відмічено те, що незважаючи на всесвітню пандемію, викликану COVID-19, підприємство не тільки не втратило напрацьованого потенціалу, а ще й покращило основні показники своєї діяльності. Про це говорять дані зростання обсягів чистого доходу – на 24,9% та чистого прибутку – на 73,7% протягом усього періоду

дослідження. Збільшилася також середньорічна вартість активів на 47,2%, на її зростання найбільший вплив мало зростання середньорічної вартості оборотних активів у 2022 р., що на пряму пов'язане із зростанням запасів та грошових коштів на підприємстві. Да такого господарського успіху могли призвести зміни в структурі вирощуваної продукції, адже збільшилися посівні площі соняшника, а також підвищення врожайності земель у 2021-2022 рр.

7. Діагностику фінансового потенціалу було проведено за допомогою інтегрального методу оцінювання, експрес-аналізу фінансових показників підприємства та методу, який передбачає розрахунок показників додаткового фінансування. Отримані результати першого і третього методів показали однаковий значення розрахункових показників, тому можна стверджувати, що у 2021 р. підприємство мало значно більший фінансовий потенціал і використовувало його більш ефективно, на відміну від 2022 р. В ході дослідження встановлено те, що низькою ефективністю характеризується використання активів для виробництва продукції та рентабельність виробництва продукції.

З метою зміцнення фінансового потенціалу запропоновано на підприємстві розробляти стратегію управління фінансовим потенціалом на основі моніторингу його стану.

8. Зниження витрат і підвищення ефективності використання технічних засобів підприємству рекомендовано вирішити шляхом поступового переходу з вітчизняної техніки на зарубіжну, ефективність використання якої є доведеною, та переходом від обробки ґрунтів за «традиційною технологією» до технології «no-till», яка крім екологічного ефекту призводить до економії витрат паливно-мастильних матеріалів у межах 86%.

Для забезпечення переходу підприємства на технологію обробки ґрунту «no-till» при посіві зернових достатнім є придбання 3 од. тракторів John Deere моделі 9 RT потужністю 517–627 к.с.. Враховуючи той факт, що підприємство володіє нерозподіленим прибутком на кінець 2022 р. у розмірі 64628,5 тис. грн., встановлено, що підприємство може дозволити 2 трактори придбати зараз і 1 придбати за умовами лізингу. При чому економічний ефект від переходу на

технології обробки ґрунту «no-till» у сумі 509,3 тис. грн. повністю покриває лізингові платежі навіть самого першого року їх сплати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О.В., Андрієнко М.М Кравченко О.Р. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. № 8. С. 252-257. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/44243>
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. К.: Ельга, 2008. 724 с.
3. Блащак Б. Я. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Тернопіль, 2019. 221 с.
4. Блащак Б.Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). No3. С. 74-78.
5. Бова В.А., Хринюк О.С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585>

6. Богма О., Камінський С., Гутник П. Фінансовий потенціал підприємства: методика оцінювання. *Вісник КНТЕУ*. 2022. № 142(2). С. 36-47. URL: <http://journals.knute.edu.ua/scientia-fructuosa/article/view/56>
7. Боженко О.М. Інформаційне забезпечення управління потенціалом підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2016. № 2. С. 189-197.
8. Босак І.П., Палига Є.М. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект. *Регіональна економіка*. 2017. № 4. С. 193-195.
9. Бруханський Р. Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту підприємств України. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9. Ч. 2. С. 69-71.
10. Бутар Г. М. Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні. *Наукові праці МАУП*. 2013. № 1(36). С. 207–210.
11. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Під ред. В.Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. 1440 с.
12. Вишнякова В.І. Методологія вибору ефективного виду лізингової угоди промислових підприємств : навчальний посібник. Павлоград: ЗПІЕУ, 2005. 120 с.
13. Возняк Г.В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2010. Червень № 2 (8). С. 27-30.
14. Газуда М.В., Індус К.П., Лалакулич М.Ю. Детермінанти формування і удосконалення системи управління фінансовим потенціалом України. Ужгород: Видавництво «ФОП Сабов А.М.», 2017. 220 с.
15. Гаркуша Н.М., Горошанська О.О. Аспекти методики складання прогностичної фінансової звітності. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг*. 2010. № 2/12. С. 26-31.
16. Гнатишин Н.Б. Сутність та структура фінансового потенціалу: теоретичний аспект. URL: www.nbuv.gov.ua/portal.

17. Гнип Н.О. Інформаційне забезпечення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. *Економіка АПК*. 2010. № 4. С. 43-46. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2010/10.pdf.
18. Гончаренко М. В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. *Теорія та практика державного управління*. 2013. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2013_3_25
19. Гончарова М.Л., Мірошніченко Г.О. Теорія організації: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2015. 134 с.
20. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Алерта, 2011. 520 с.
21. Горошанська О.О., Маккі Л.М. Фінансовий потенціал підприємства: теоретичний аспект. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2018. Вип. 1 (27). С. 7-16.
22. Грабчук О. М. Фінансовий потенціал: природа та властивості з точки зору синергетичного підходу. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 280-284.
23. Денисенко М.П., Колос І.В. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. *Економіка та держава*. 2021. № 7. С. 19-24.
24. Дзюбенко О. М. Підходи до методики економічного аналізу фінансового потенціалу лісогосподарських підприємств. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5921>
25. Дикань В.Л., Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В. Стратегічне управління: навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 272 с.
26. Должанський І.С., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна ВМ. Управління потенціалом підприємства. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
27. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. Під ред. С.В. Мочерного. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.

28. Євтушенко О.А. Інформаційне забезпечення управління відтворенням основних засобів машинобудівного підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2015. №1 (18). С. 84-91.
29. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. К.: Національна академія управління, 2010. 232 с.
30. Іванець О. О. Концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства. *Економіка, організація і управління підприємством*. 2022. №4. С. 151–155.
31. Іванова В. Щодо формування системи інформаційного забезпечення розвитку економіки України. *Економіст*. 2018. №4. С. 61-63.
32. Іляш О.І. Потреба оцінювання фінансового потенціалу торговельного підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.2. С.116-119.
33. Індус К. П., Рябець М. Ф., Гарагонич В. Г. Окремі аспекти формування фінансового потенціалу підприємства. *Фінансові дослідження*. 2017. № 1. С. 174-179.
34. Камінська І. М., Мишко О. А., Шишка Д. С. Методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємства. *Економічний форум*. 2020. № 4. С. 107-113.
35. Карінцева О.І., Харченко М.О., Кальченко С.О. Ефективність використання лізингу в сучасних умовах. URL: https://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_30/oleksandra_i_karintseva_mykola_o_kharchenko_svitlana_o_kalchenkoefficiency_of_leasing_in_modern_conditions.pdf
36. Ковальчук Т.М. Теорія економічного аналізу. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. 544 с.
37. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал підприємств легкої промисловості в Україні. *Легка промисловість*. 2010. № 3. С. 27-30.
38. Костевич О.Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/152.pdf

39. Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижкова В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 400 с.
40. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 352 с.
41. Крисак А. О. Методи оцінки потенціалу малих підприємств. *Ефективна економіка*. 2010. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=118>
42. Кузенко Т. Б., Сабліна Н.В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка та управління національним господарством*. 2015. №4. С. 123–130.
43. Куліш Г.П., Чепка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29-35.
44. Купира М.І., Колтунович О.В., Сокол Х.Я. Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення. *Економічний форум*. 2021. Том 1. № 1 С. 127–134.
45. Кучер Г. Фінансовий потенціал економічного розвитку: теоретичний аспект. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 4. С. 92-105.
46. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. URL.: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2012/32.pdf
47. Майорова Т.В. Інвестиційний податковий кредит як непрямий метод фінансування інноваційної діяльності. *Економіка та держава*. 2015. № 2. С. 31–34.
48. Маринич І.А., Дзіковський І.І. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2020. Вип. 20.1. С.105-108.
49. Марценюк-Розарьонова О.В., Зарубенко С.В. Проблеми лізингових відносин на сучасному етапі та шляхи їх подолання. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2022. № 2 (64). С. 77–82.

50. Марченко В.М., Бондар А.І. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва: Збірник наукових праць*. 2017. №20. С. 142–149.

51. Марченко В.М., Бондар А.І. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6644>

52. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. № 1. С.121-127.

53. Маслак О.І., Коробкова І.В. Інформаційне забезпечення процесу управління стратегічною стійкістю підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 4. С. 23-25.

54. Мельник О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2017. № 606. С.46-51.

55. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 37. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98> (дата звернення 04.12.2021).

56. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21.03.1999 р. № 37. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>

57. Митрофанов Г.В., Кравченко Г.О., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз. К.: Київ. нац. торг.екон. ун- т, 2002. 301 с.

58. Нагорнюк О. В. Інноваційні підходи до формулювання критеріїв оцінювання фінансового потенціалу підприємства торгівлі. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали XI Міжнародного бізнес-форуму (Київ, 22 березня 2018 р.). С. 127-129.

59. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. №8. С. 22-29.

60. Палагута С.С. Особливості інформаційного забезпечення управління підприємств і організацій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. 418-421.

61. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

62. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Наказ Міністерства фінансів та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>

63. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1996 р. №996-XIV. URL.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

64. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013. № 73. URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

65. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39. URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>

66. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Знання, 2005. 662 с.

67. Савченко О. Р. Інформаційне забезпечення системи менеджменту організації. *Вісник Національного університету «Острозька академія»*. 2013. Вип. 21. С. 86-89.

68. Салига С.Я., Даций Н.В., Корецька С.О., Нестеренко Н.В., Салига К.С. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 210 с.

69. Ситник Г. В., Хмельовська Н. Г. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Вісник ЛТНУ*. 2011. Вип. 4. С. 174-179.

70. Строкович Г.В. Стратегія підприємства: навч. посіб. для вищих навч. закл. Харків: Вид-во НУА, 2011. 180 с.
71. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. № 2. Т. 1. С. 277-282.
72. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. № 8 (11). 2014. С. 49-52.
73. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: КНЕУ, 2006. 316 с.
74. Худик О.Б. Інформаційне забезпечення стратегічного фінансового аналізу. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2016/23.pdf
75. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. 540 с.
76. Шабатура Т.С., Лагодієнко Н.В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 19. № 3. С. 101-106.
77. Шандрівська О.Є., Кузяк В.В., Бек О.М. Підходи до управління потенціалом підприємства та його стратегічним розвитком. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2021. № 776. С. 442-448.
78. Шкроміда В.В., Шкроміда Н. Я. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. Вип. 7(2). С. 188-192.
79. Шпак Н.О., Дулиба Н.Г. Сутність та складові інформаційного забезпечення систем управління підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.7. С. 307-316.
80. Яремко А. О. Полівекторність інформаційно-аналітичного забезпечення фінансового менеджменту торговельних підприємств. *Збірник наукових праць. Економічні науки. Луцький національний технічний університет*. 2012. Вип. 9(3). С. 531-538.

ДОДАТКИ