

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА

ФІЗИКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Чжан Сюесун

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕХАНІЗМІВ
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМТСТВА

Спеціальність: 051 «Економіка»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

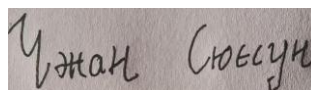
Кваліфікаційна робота
на здобуття освітнього ступеню магістр

Науковий керівник
доктор економічних наук, професор
кафедри бізнес-економіки та
адміністрування

_____ О.Ю. Кудріна

« _____ » _____ 2023 р.

Виконавець
здобувача вищої освіти групи 552



Чжан Сюесун

« _____ » _____ 2023 р.

**СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені А.С.МАКАРЕНКА**

Інститут, факультет Фізико-математичний
Кафедра Бізнес-економіки та адміністрування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо-професійна програма Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри бізнес-економіки
та адміністрування

_____ д.е.н., професор Божкова В.В.
« _____ » _____ 2023 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Чжан Сюссун

1. Тема роботи: «Удосконалення організаційно-економічних механізмів управління фінансовим потенціалом підприємства»
Керівник роботи: доктор економічних наук, проф. Кудріна О.Ю.
Затверджені наказом від « _____ » _____ 202_ року, № _____

2. Строк подання студентом роботи « _____ » _____ 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи:
мета дослідження: представлення пропозицій щодо його вдосконалення фінансового потенціалу підприємства;
об'єкт дослідження: фінансовий потенціал ТОВ «РТА»;
предмет дослідження: теоретико-методологічні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства.

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити):
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.
Розділ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.
Розділ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу (із чітким зазначенням обов'язкових складових): 21 рисунок і 11 таблиць.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Кудріна О.Ю.		Чжан Сюесун
2.	Кудріна О.Ю.		Чжан Сюесун
3.	Кудріна О.Ю.		Чжан Сюесун

7. Дата видачі завдання «__» ____ 202__ року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1.	Вибір теми магістерської роботи, ознайомлення з науковою літературою за темою дослідження		
2.	Обговорення та затвердження теми магістерської роботи та наукового керівника на засіданні кафедри, наказом ректора університету		
3.	Отримання консультації в керівника, накопичення матеріалів для написання теоретичної частини дослідження, розробка плану роботи, визначення об'єкта, предмета, мети, гіпотези, завдань дослідження, критеріїв оцінювання		
4.	Робота над теоретичною частиною магістерської роботи, аналіз літературних джерел. Розробка та апробація методики дослідної роботи		
5.	Подання теоретичної частини магістерської роботи для першого читання науковим керівником		
6.	Усунення зауважень, урахування рекомендацій наукового керівника щодо першого розділу роботи.		
7.	Подання другого розділу експериментально-дослідної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику		
8.	Подання третього розділу методологічної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику		
9.	Урахування рекомендацій наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, підготовка загальних висновків		
10.	Доопрацювання магістерської роботи з урахуванням рекомендацій після передзахисту		
11.	Подання магістерської роботи науковому керівнику та рецензенту на підготовку відгуку та рецензії, подання електронної версії магістерської роботи		
12.	Подання на кафедру остаточного варіанта магістерської роботи, переплетеного та підписаного магістрантом, науковим керівником і рецензентом		

Науковий керівник _____ д.е.н., проф. Кудріна О.Ю.

(підпис)

Здобувач

Чжан Сюесун

Чжан Сюесун

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Поняття і склад фінансового потенціалу підприємства	10
1.2. Основи управління фінансовим потенціалом підприємства	23
1.3. Інформаційне й організаційне забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	39
2.1. Загальна характеристика підприємства	39
2.2. Аналіз динаміки та структури майна підприємства	46
2.3. Аналіз джерел фінансування підприємства	49
2.4. Оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства	57
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	74
3.1. Напрями удосконалення механізму управління фінансовим потенціалом підприємства	74
3.2. Шляхи підвищення ефективності фінансової роботи на підприємстві	83
3.3. Прогнозування розміру виручки від реалізації продукції підприємства з використанням трендової моделі	86
3.4. Прогнозування статей балансу	102
3.5. Прогнозування показників ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства	110
ВИСНОВКИ	115
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	120

ВСТУП

Розвиток ринкової економіки, умови сильної конкуренції та динамічні зміни зовнішнього середовища вимагають нового підходу до управління бізнесом. Важливе місце в системі управління підприємством займає управління фінансовим потенціалом, рівнем прибутковості підприємства, його платоспроможністю та фінансовою стійкістю; від його ефективності та якості залежить швидкість його економічного зростання та ринкова вартість.

Для забезпечення сталого розвитку економіки України необхідно вирішити низку нагальних питань. Однією з найважливіших проблем є підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом компаній, що виникає внаслідок принципової зміни правил роботи в ринковому середовищі. Тому для ефективного управління фінансовим потенціалом компаній необхідно вдосконалювати та розвивати існуючий, а також розробляти нові методологічні підходи, що враховують специфіку трансформаційного етапу української економіки. Таким чином, досліджувана тема стає пріоритетною науково-практичною проблемою, яка потребує вирішення в сучасних умовах.

В умовах ринку розмір і структура фінансових ресурсів, що є в її розпорядженні, є найважливішими факторами, що визначають масштаб і темпи розвитку компанії. Без визначення фінансових можливостей і перспектив забезпечення стійкого фінансового становища підприємство не може досягти стабільного економічного розвитку.

Слід зазначити, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, залучених у виробничо-господарську діяльність і характеризується можливістю їх участі у фінансуванні майбутньої діяльності та конкретних стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Відомо, що здатність компанії своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність протягом тривалого часу, протистояти неочікуваним потрясінням і підтримувати платоспроможність є

підтвердженням її стабільного фінансового стану. Фінансовий потенціал, у свою чергу, пов'язаний з фінансовою стійкістю підприємства, яка досягається за таких умов: раціональна структура капіталу, достатній власний капітал, наявність якісних активів, достатня прибутковість з урахуванням операційних і фінансових аспектів. Ризик, достатня ліквідність, стабільний дохід і широкі можливості отримання коштів від позичальників

Коли компанія неналежним чином використовує та розподіляє фінансові ресурси та неефективно ними управляє, прибутковість знижується, а компанія стає менш платоспроможною. Погіршення фінансового становища через зниження рентабельності може мати більш серйозні наслідки: знижується платоспроможність і ліквідність через брак ліквідності. Виникнення кризи ліквідності також призводить до того, що компанія стає «потенційно неплатоспроможною», що можна вважати першою фазою кризи – банкрутством. Отже, враховуючи вищевикладене, удосконалення механізму управління фінансовим потенціалом є актуальним питанням і відіграє важливу роль у бізнес-процесі.

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики фінансового потенціалу підприємства зробили такі видатні вчені, як Божко Е.А., Гавва В.Н., Герасименко І.М., Должанський І.З., Добикіна О.К., Загорна Г.О., Зубкова В.І., Касьянюк С.В., Коноцько М.Є., Костенко Т.Д., Краснокутська Н.С., Лосева С.А., Олексюк О.І., Ращупкіна В.М., Рижков В.С., Рєпіна І.М., Старовойтов М.К., Удалих О.О., Федонін О.С., Фомін П.А. та інші. У зв'язку з чим теорія містить різні погляди авторів щодо сутності, та складу фінансового потенціалу підприємства. Це обумовлено тим, що вивченням потенціалу науковці почали займатися відносно недавно та дослідники виділяли якусь одну із його рис.

Метою дипломної роботи є усвідомлення теоретичних засад та економічної сутності фінансового потенціалу підприємства, усвідомлення практичних аспектів управління фінансовим потенціалом підприємства та представлення пропозицій щодо його вдосконалення.

Для досягнення наміченої мети необхідно вирішити такі проблеми:
визначити поняття та склад фінансового потенціалу підприємства;
знати основи управління фінансовим потенціалом підприємства;
враховувати інформаційне та організаційне управління фінансовим потенціалом підприємства;
аналіз джерел фінансування компаній;
оцінити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства;
знайти шляхи підвищення ефективності фінансової роботи в компанії;
запропонувати політику вдосконалення механізму управління фінансовим потенціалом підприємства.

Темою дослідження буде фінансовий потенціал ТОВ «РТА», а темою дослідження теоретико-методологічні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства.

У роботі використовувалися такі методи: горизонтальний метод, вертикальний метод та метод відносного показника.

Інформаційною базою для написання даної роботи є нормативно-правова база, Закони України, фінансова, бухгалтерська, статистична звітність. А саме: форма №1 фінансової звітності «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати», форма №3 «Звіт про рух коштів» та форма №4 «Звіт про власний капітал», а також різні навчальні посібники та методичні рекомендації.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття і склад фінансового потенціалу підприємства

В ринкових умовах, що характеризуються нестабільністю корпоративних цілей через мінливість попиту та пропозиції, цін на товари та фактори виробництва, зміни конкурентного середовища та інших макро- та мікроекономічних факторів, одним із головних завдань корпоративного менеджменту є формування та оцінка поточні та майбутні можливості компанії, тобто її фінансовий потенціал. В основному це пов'язано з необхідністю забезпечення операційної ефективності та посилення конкурентоспроможності на ринку.

Економічний розвиток не тільки на світовому рівні, а особливо в Україні, свідчить про активність і потребу в нових теоретичних підходах і прикладних інструментах, які сприяють ефективному управлінню складними економічними реаліями через системи соціально-економічного управління на різних рівнях, у тому числі й на підприємствах. Суттєві зміни в соціально-економічних відносинах в Україні, що відбулися за останні роки, вимагають від суб'єктів господарювання більш ефективних заходів. Враховуючи те, що економічна теорія розглядає державу як одну з основних одиниць ринкової економіки, можна стверджувати, що функціонування підприємств загальнодержавного значення є формою прояву їхньої господарської діяльності та гарантією їх ефективності. У нинішніх умовах ви сповнені рішучості шукати шляхи максимального використання власного фінансового потенціалу. Очевидно, що фінансово-економічний потенціал, який активно використовують компанії, є визначальним і стабілізуючим фактором розвитку та запорукою економічного зростання.

У національній економічній літературі термін «потенціал» у найширшому розумінні зазвичай пояснюється як можливості, наявні сили, резерви, засоби, які можна використовувати, або як рівень потужності в якомусь аспекті, наприклад кількість ресурсів, необхідних для чогось. Український словник іншомовних слів під цим поняттям розуміє сукупність наявних засобів, можливостей у певній місцевості тощо. Словник російської мови С.І. Ожегова також потенціал трактує як ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів необхідних для будь-чого [37, с. 548].

Потенціал поєднує в собі просторові та часові властивості і водночас концентрує три рівні зв'язків і відносин:

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, яких система набула в процесі свого створення і які визначають можливості її функціонування та розвитку. У цьому відношенні термін «потенціал» фактично набуває значення терміна «ресурс»;

По-друге, характеризує ступінь практичного застосування та використання наявних можливостей. Це допомагає відрізнити реалізовані можливості від нереалізованих. У цій ролі термін «потенціал» частково збігається з терміном «резерв»;

По-третє, він орієнтований на розвиток (на майбутнє). Потенціал як єдність стійкого і мінливого станів містить елементи майбутнього розвитку.

Отже, термін «потенціал» у загальному розумінні означає наявність у людини (індивіда, основної трудової групи, суспільства в цілому) прихованих здібностей, які ще не виявилися, або здатної діяти у відповідних сферах. .

Вивчення розвитку наукового розуміння терміну «фінансовий потенціал», а також підходів до його тлумачення має велике значення в сучасних умовах, а в ринкових умовах особливого значення як єдина набуває категорія «фінансовий потенціал» найважливіших особливостей стабільності компанії і перш за все можливість її подальшого розвитку. Існує декілька

визначень фінансового потенціалу, які різні в його трактуванні, але схожі в його суті.

Фомін П.А. та Старовойтов М.К. дотримуються тієї точки зору, що фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [55].

Лосева С.А. та Зубкова В.І. визначають фінансовий потенціал як характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності».

Краснокутська Н.С. вважає, що під фінансовим потенціалом слід розуміти здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут – виробництво – закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу [29].

З погляду Гавви В.Н. та Божко Е.А. фінансовий потенціал підприємства це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату при умові:

мати достатній капітал для виконання умов ліквідності та фінансової стабільності;

можливість отримання капіталу в розмірі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

прибутковість вкладеного капіталу;

мати ефективну систему управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточної та майбутньої фінансової ситуації.

До фінансового потенціалу можна застосувати визначення, наведене у Великій радянській енциклопедії, де поняття потенціалу визначається як кошти, резерви, наявні джерела, які можна мобілізувати, реалізувати, використати для досягнення конкретної мети, плану для визначення; вирішити будь-яку проблему; Можливості особистості, суспільства, держави на певній території.

А якщо почати з методології оцінки, то можна визначити фінансовий потенціал так: це потенційні фінансові показники виробництва (рентабельність, ліквідність, платоспроможність) і потенційні інвестиційні можливості [2].

У працях багатьох учених фінансовий потенціал також визначається як кількість власних, позичених і придбаних фінансових ресурсів, доступних компанії для поточних і майбутніх витрат. Ці ресурси беруть участь у виробничій та економічній діяльності та допомагають фінансувати конкретні стратегічні напрямки корпоративного розвитку.

Основною складовою фінансового потенціалу є інвестиційний потенціал, тобто наявні та приховані можливості підприємства у сфері простого та розширеного відтворення.

Примноження потенціалу проекту – це процес постійного перепроектування всіх його елементів.

Просте відтворення потенціалу підприємства відбувається в незмінних кількостях з метою відновлення спожитих факторів виробництва та забезпечення безперервності його функціонування.

Розширене використання потенціалу підприємства передбачає кількісний і якісний розвиток факторів виробництва та інших компонентів потенціалу, які забезпечують підвищення ефективності його діяльності.

У рамках розширеного відтворення можна виділити три види розвитку підприємницького потенціалу:

- екстенсивний (традиційний);
- інтенсивний (інноваційний);
- екстенсивно-інтенсивний (змішаний).

При екстенсивному типі потенційного відтворення збільшення масштабів виробництва досягається за рахунок додаткового використання праці, природних ресурсів і засобів виробництва, а також збереження технічної бази і засвоєної техніки. При інтенсивному типі відтворення розвиток потенціалу відбувається за рахунок якісного поліпшення факторів

виробництва: використання передових знарядь та предметів праці та видів енергетичних ресурсів, підвищення кваліфікації технічних та управлінських кадрів, а також удосконалення безперервного використання усі наявні елементи потенціалу підприємства.

Змішаний тип розширеного репродуктивного потенціалу характеризується балансом чи домінуванням одного з двох факторів розвитку. Тому розрізняють переважно екстенсивний, переважно інтенсивний чи змішаний характер економічного розвитку.

Відтворення окремих складових потенціалу компанії має свої тимчасові цикли та особливості, що визначають використання різних джерел фінансового забезпечення, пов'язаних із створенням та відтворенням продуктивного капіталу.

Наприклад, при простому відтворенні заміна зношених та морально застарілих основних фондів відбувається за рахунок накопичення фонду погашення та інших внутрішніх джерел створення фінансових ресурсів. Повне відтворення основних фондів, спрямоване на збільшення виробничих потужностей та докорінну перебудову техніко-технологічної бази виробництва, вимагає використання продуктивних джерел інвестування, таких як довгострокові кредити, випуск облігацій, накопичений власний прибуток, державні субсидії, іноземні вкладення. Це означає, що під відтворювальним потенціалом розуміється сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших капітальних ресурсів, які має підприємство або які можуть бути враховані і використані крім простого або комплексного відтворення факторів виробництва та інші компоненти, що виходять за межі потенціалу компанії.

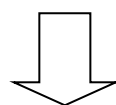
Слід зазначити, що тривале переривання процесу відтворення фінансового потенціалу уповільнює чи зупиняє розвиток бізнесу.

Враховуючи вищевикладене, можна стверджувати, що тільки в умовах відтворення всіх складових потенціалу суб'єктів господарювання можна гарантувати конкурентоспроможність компанії на ринку. Це дає вам

можливість швидко реагувати і адаптуватися до нових тенденцій в зовнішньому і внутрішньому середовищі, що постійно змінюється. Кожна компанія має самостійно шукати внутрішні джерела фінансування, раціонально керувати ними та ефективно використовувати. Кожна компанія має чітко орієнтуватися у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати стратегію подальшого розвитку та фінансове становище своєї компанії, виходячи з наявних та прихованих фінансових ресурсів. Таким чином, фінансовий потенціал дає можливість трансформувати ресурсний та виробничий потенціал у бізнес-результати. Не менш важлива його роль у відтворювальних процесах компанії. Концепція фінансової спроможності компанії полягає в тому, "за рахунок чого?" Має базуватися на принципах. - Хто з чого? - Як?", тобто системна єдність фінансів, відносин між працівниками і ними самими, а також знарядь і предметів праці. Фактично три елементи - фінанси, трудові і матеріальні ресурси і засоби праці - три складові цілого фінансово-економічний потенціал компанії, - ресурси, виробництво і фінанси є основою спільного використання. Зокрема, перша складова є статичною, а дві інші - динамічними. Крім того, динаміка виробничої складової визначається дією складово фінансового потенціалу.

Сенс і роль фінансового потенціалу може бути розглянуто з позиції взаємозв'язків між його компонентами та результативністю діяльності підприємства в цілому (рис. 1.1).

Динамічний процес трансформації ресурсів



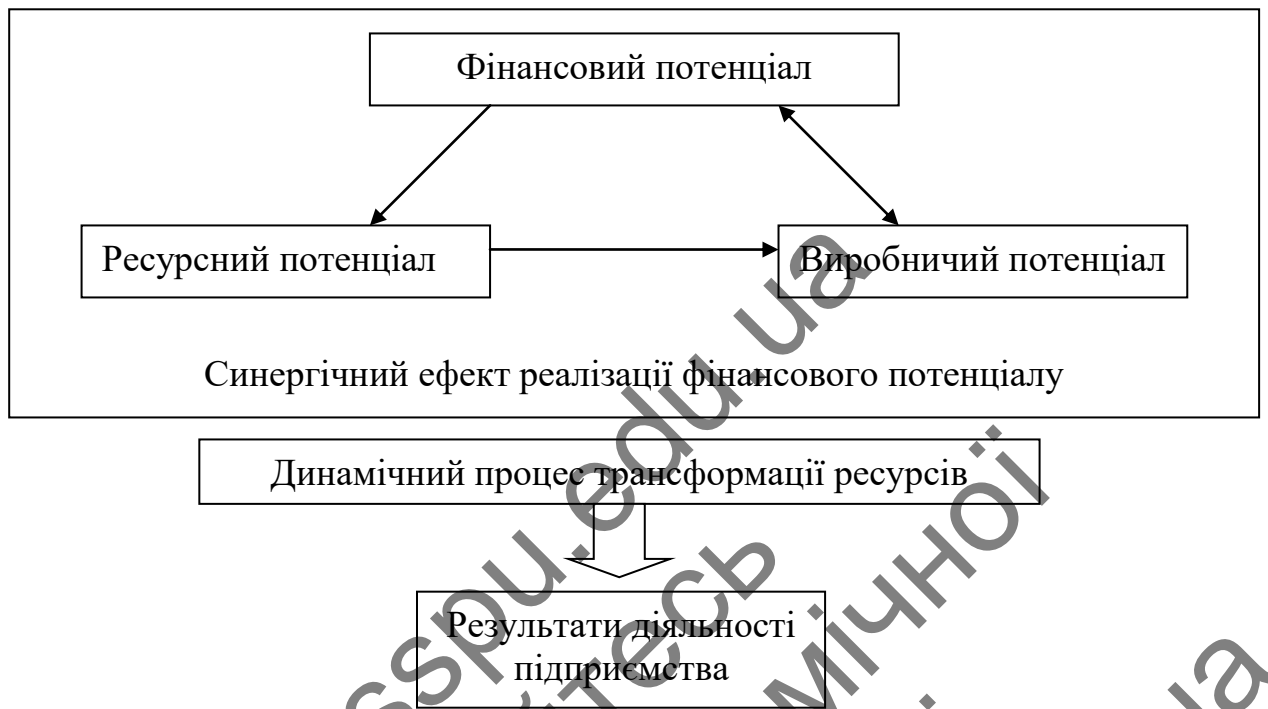


Рис. 1.1. Взаємозв'язки компонентів фінансового потенціалу підприємства

Між складовими економічного потенціалу підприємства існують ієрархічні взаємозалежності, оскільки ресурсний потенціал підприємства є основою та необхідною умовою здійснення виробничо-господарської діяльності. Проте більш активне використання ресурсів у процесі виробництва має супроводжуватися відповідними рушійними силами: технологічними та економічними важелями, а також управлінськими заходами та діяльністю, що підвищують ефективність виробництва.

Отже, ресурсний потенціал трансформується у виробничий, коли існують певні компоненти для забезпечення процесу виробництва. Економічний потенціал, у свою чергу, забезпечує виробничий процес і є основою ефективного використання економічного потенціалу підприємства.

Фінансові ресурси, що використовуються для здійснення інвестиційної діяльності, становлять фінансовий потенціал інвестиційної діяльності та є інвестиційними фондами. Проте економічний потенціал інвестицій не можна розглядати як простий ресурс без урахування взаємозв'язків між ними.

Економічний потенціал інвестиційної діяльності – це не простий, а певним чином організований набір інвестиційних ресурсів, за допомогою яких можна досягти синергічного ефекту. Синергія означає співпрацю, яка дозволяє взаємодії конкретних факторів створювати ефект, що виходить за межі суми впливів окремих факторів на конкретну мету.

Фінансовий потенціал підприємницьких інвестицій створюється за рахунок таких джерел, як чистий прибуток; Амортизація; довгострокові фінансові інвестиції, які були здійснені раніше і погашення яких настає в поточному періоді; Надходження від реалізації ліквідованого майна; страхова сума на випадок збитку; частина надлишкових запасів вкладається в інвестиції; стипендії; Частки вітчизняних та іноземних інвесторів у статутному фонді; Кошти, безоплатно надані державними органами та комерційними структурами для цільового інвестування; випуск акцій та облігацій; Кредити та лізинг.

Отже, фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств являє собою певним чином організовані фінансові ресурси та їх привабливі та приховані можливості їх залучення та використання, які під впливом конкретних внутрішніх умов можуть бути спрямовані на цілі інвестиційної діяльності підприємств, зовнішні фактори, інвестиційне середовище.

Фінансовий потенціал включає також різноманітні фінансові ресурси, до яких, у свою чергу, входять статутний капітал, додатковий і резервний капітал, цільове фінансування, залучення коштів, оборотні активи тощо. Іншими словами, для ефективного функціонування кожного підприємства важливо забезпечити його функціонування необхідні фінансові ресурси. В економічній, науково-практичній літературі досі немає згоди щодо визначення економічних ресурсів, їх змісту та ролі у відтворювальному процесі. Розглянемо категорію «Фінансові ресурси» з точки зору різних авторів.

Філімоненков О.С. вважає, що фінансові ресурси – це джерела засобів підприємств, спрямовані на формування своїх активів. Ці джерела можуть

бути власні, позикові та залучені. Відображаються вони у відповідних розділах пасиву балансу [56].

Таким чином, фінансові ресурси компаній – це їх власний позичений грошовий капітал, який компанії використовують для створення активів і виробничо-фінансової діяльності з метою отримання достатнього доходу та прибутку.

Створення фінансових ресурсів відбувається в рамках створення компаній та здійснення їх господарських зв'язків у рамках здійснення їх господарсько-фінансової діяльності.

Джерела фінансових ресурсів поділяються на: джерела фінансування для відкриття підприємницької діяльності; крім того, створювалися власні джерела, позичалися та надавалися кошти.

Основним джерелом ресурсів при створенні компанії є статутний капітал - це загальна вартість майна, зафіксована в установчих документах, яка становить частку власників у капіталі компанії. Статутний капітал складає більшу частину статутного капіталу товариства і є основним джерелом власних коштів.

У міру просування процесу фінансові ресурси компаній можуть доповнюватися власним капіталом, позиками та позиковими коштами. При цьому до складу додатково створених активів (власного капіталу) входять: резервний капітал, додатково вкладений капітал, інший додатковий капітал, прибуток, цільове фінансування тощо.

Резервний капітал - це сума коштів, утворена за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства відповідно до чинних нормативно-правових актів або установчих документів.

Вкладений додатковий капітал - це сума, на яку ціна продажу випущених товариством з обмеженою відповідальністю акцій перевищує їх номінальну вартість.

Залишок додаткового капіталу — це переоцінена вартість основних засобів; вартість товарів, які підприємство отримує безоплатно від інших фізичних чи юридичних осіб, а також інші види додаткового капіталу.

Нерозподілений прибуток являє собою прибуток, який залишається в компанії та реінвестується в її бізнес.

Цільове фінансування є доходною цільовою частиною бюджету.

Отже, статутний капітал товариства та додаткові джерела внутрішнього фінансування (фінансові ресурси) становлять його статутний капітал.

Згідно з розрахунками, фінансові ресурси включають заборгованість за товари, роботи, послуги та всі види короткострокової заборгованості підприємства:

вартість авансів, отриманих юридичними та фізичними особами на витрати на наступні поставки продукції, виконання робіт та надання послуг;

сума заборгованості компанії за всіма видами бюджетних платежів, включаючи податки, утримані з доходів працівників;

затримки платежів до позабюджетних фондів;

заборгованість підприємства з виплати дивідендів засновникам;

вартість векселів, виданих підприємством постачальникам і підрядникам для гарантії поставки продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

До позикових коштів відносяться короткострокові та довгострокові банківські кредити та інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням позикових коштів (крім банківських кредитів), нарахування відсотків тощо.

Таким чином, власний, позиковий капітал є з одного боку фінансовими ресурсами підприємства і беруть участь у фінансуванні його активів, а з іншого боку є боргами (довгостроковими і короткостроковими) перед певними власниками. - держава, юридичні та фізичні особи.

В.Ф. Близнець дотримується тієї точки зору, що фінансові ресурси – це грошові кошти, які знаходяться у розпорядженні підприємства та

використовуються ним для забезпечення своєї господарської діяльності. На початку кожний суб'єкт повинен володіти певною сумою грошових коштів (первинний капітал) для організації своєї діяльності. Обсяг первинного капіталу повинен бути науково обґрунтований з урахуванням визначення реальної потреби в різних видах майна.

Первинний капітал утворюється за рахунок наступних джерел (рис. 1.2).

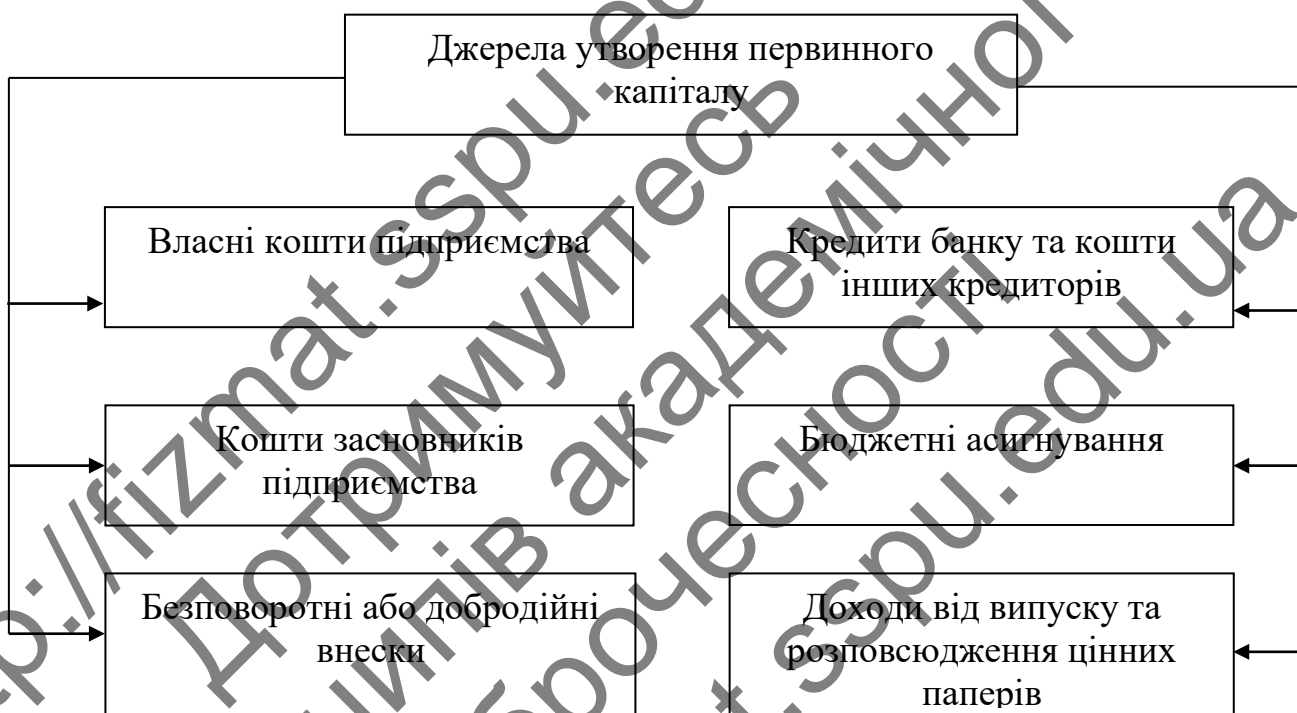


Рис. 1.2. Джерела утворення первинного капіталу

В структурі фінансових ресурсів підприємства головне місце належить доходам від основної його функціональної діяльності (виручки від реалізації продукції, послуг, робіт). Вся решта джерел фінансових ресурсів підприємства має другорядне значення (доходи від внереалізаційних операцій), хоча можуть вплинути на загальний обсяг фінансових ресурсів в певному періоді. Недоцільно обмежувати поняття фінансових ресурсів лише прибутком, амортизаційним фондом. Їх слід розглядати в широкому значенні, як і всі грошові кошти, що функціонують в господарському обороті

підприємства. Це дасть можливість більш точно прогнозувати їх рух, обсяг на різних стадіях кругообігу капіталу, вжити заходи щодо їх раціонального використання [3].

За походженням фінансові ресурси підприємства поділяються на власні та залучені. Власні фінансові ресурси створюються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. У складі внутрішніх джерел прибуток займає основне місце в розпорядженні підприємства і поділяється на накопичення і споживання. Однак у складі зовнішніх джерел основними статтями є: додаткові внески засновників фондів або випуск облігацій.

В.М. Гриньова і В.О. Коюда дотримуються найпоширенішого поняття фінансових ресурсів і розуміють під ними – прибуток та грошові надходження, які перебувають у розпорядженні підприємства [15].

Фінансові ресурси призначені для виконання фінансових зобов'язань перед усіма господарюючими суб'єктами (сім'ями, банками, страховими та іншими організаціями), з якими компанія підтримує взаємовідносини. Фінансові ресурси необхідні для виробництва продукції, розширення, відновлення виробництва, економічного забезпечення працівників тощо, тобто для реалізації необхідних грошових потоків у виробничій діяльності компанії. Таким чином, фінансові ресурси підприємства складаються з власних коштів підприємства, а також коштів з різних джерел [15].

Фінансові ресурси підприємства — цільові кошти, які виникають у процесі розподілу та перерозподілу національного багатства, світового суспільного продукту, національного доходу і використовуються на цілі, визначені підприємством.

Проте фінансові ресурси компанії включають готівку та частину готівки, яка використовується не фінансовими способами.

Фонди грошового ринку – це окрема категорія фондів грошового ринку, які мають певну мету. До грошових фондів належать: статутний фонд, фонд оплати праці працівників, розрахунковий фонд, резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні засоби. Фонд оплати праці призначений для виплати заробітної плати працівників. Поглинальний фонд – використовується для фінансування відтворення основних і довгострокових фондів. Резервний фонд призначений для покриття збитків і подолання тимчасових фінансових труднощів.

На рисунку 1.3 представлено схему складу фінансових ресурсів.



Рис. 1.3. Склад фінансових ресурсів підприємства

Фінансові ресурси, що формуються на рівні підприємства, гарантують можливість виробництва продукції, інвестування, формування оборотних коштів, створення фондів економічного розвитку, виконання бюджетних зобов'язань, фінансово-кредитної системи, постачальників і працівників, міжгосподарську реалізацію. Угоди. колонії. Його рух опосередковує рух матеріальних і трудових ресурсів, необхідних для організації виробничого процесу [15].

Враховуючи все вищесказане, можна сказати, що фінансова спроможність підприємства залежить від багатьох елементів, а саме від структури та кількості фінансових ресурсів і доходів підприємства, ресурсів і виробничих можливостей відповідно до визначених ринкових параметрів.

Отже, у цьому контексті доцільно зробити висновок, що фінансова спроможність, на нашу думку, — це сукупність наявних у підприємства фінансових ресурсів, а також можливість, спроможність і потреба в їх легкому та повсюдному відтворенні. З метою забезпечення стабільного, динамічного та збалансованого розвитку компанії.

1.2. Основи управління фінансовим потенціалом підприємства

Управління фінансовим потенціалом підприємства — система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних зі створенням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією кругообігу його фондів.

Головною метою управління фінансовим потенціалом підприємства є забезпечення власникам найвищого рівня прибутковості в сьогоденні та майбутньому та підвищення їх добробуту. Фінансові менеджери можуть управляти ресурсами компанії будь-яким способом, не забороненим законом, для забезпечення досягнення поставленої мети. Ефективне управління фінансовим потенціалом підприємства забезпечується реалізацією ряду принципів, основні з яких зазначені на рисунку 1.4.



Рис. 1.4. Основні принципи ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства

Принцип інтеграції із загальною системою управління компанією полягає в тому, що незалежно від сфери діяльності компанії, в якій приймається управлінське рішення, воно прямо чи опосередковано впливає на розвиток грошових потоків і результати фінансової діяльності. Управління фінансовою спроможністю безпосередньо пов'язане з операційним менеджментом, інноваційним менеджментом, кадровим менеджментом і деякими іншими видами функціонального менеджменту.

Інший принцип – висока динаміка управління. Навіть найефективніші управлінські рішення у сфері формування та використання фінансових ресурсів та оптимізації грошових потоків, розроблені та реалізовані на підприємстві в попередній період, не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його фінансової діяльності. В основному це пов'язано з високою динамікою зовнішніх факторів на етапі переходу до ринкової економіки і, насамперед, зі змінами ситуації на фінансових ринках. Крім того, внутрішні умови діяльності компанії також змінюються з часом,

особливо на етапах переходу до наступних фаз життєвого циклу. Тому управління фінансовим потенціалом має бути високодинамічним з урахуванням змін факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації виробничо-фінансової діяльності, фінансового стану та інших параметрів діяльності підприємства.

Звертаючись до принципу комплексності в прийнятті управлінських рішень, важливо відзначити, що всі управлінські рішення, що стосуються формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, а також організації казначейства підприємства, є взаємозалежними і мають пряму або опосередковану залежність, вплив, про результати своєї фінансової діяльності. У деяких випадках цей вплив може бути суперечливим. Наприклад, здійснення високорентабельних фінансових інвестицій може призвести до дефіциту фінансування виробничої діяльності і тим самим суттєво зменшити розмір операційного прибутку (тобто обмежити потенціал створення власних фінансових ресурсів). Таким чином, фінансовий менеджмент слід розглядати як комплексну систему управління, що забезпечує розробку взаємопов'язаних управлінських рішень, кожне з яких сприяє загальній ефективності фінансової діяльності підприємства.

Реалізація принципу варіативності підходів до формування окремих управлінських рішень передбачає врахування альтернативних варіантів дій при підготовці кожного управлінського рішення у сфері формування і використання фінансових ресурсів та організації грошового обігу. Якщо існують альтернативні проекти управлінських рішень, то їх вибір для реалізації повинен базуватися на системі критеріїв, що визначають фінансову філософію компанії, фінансову стратегію або конкретну фінансову політику. Систему цих критеріїв розробляє сама компанія.

Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку компанії встановлює, що деякі проекти управлінських рішень у сфері фінансової діяльності в поточному періоді повинні бути відхилені незалежно від ефективності, що суперечать місії (основній меті компанії) і розвитку її стратегічних

напрямків, негативний вплив на економічну базу створення великих обсягів власних фінансових ресурсів на шкоду внутрішнім джерелам у майбутньому періоді. Таким чином, ефективне управління фінансовим потенціалом, організоване з урахуванням вищезазначених принципів, дозволяє розвивати ресурсний потенціал, необхідний для високих темпів розвитку операційної діяльності підприємства, забезпечуючи постійне зростання власного капіталу та значне збільшення його конкурентна позиція. на товарному та фінансовому ринках, забезпечуючи тим самим стабільний економічний розвиток зі стратегічної точки зору.

Аналіз фінансового стану є однією з найважливіших умов ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства.

Фінансовий стан означає здатність компанії фінансувати свою діяльність. Характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, їх своєчасним розподілом і ефективним використанням, фінансовими зв'язками з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Фінансовий аналіз є методом збору, перетворення та використання фінансової інформації та необхідний щоб:

оцінити поточне та майбутнє фінансове становище компанії;

оцінити можливі та перспективні теми розвитку бізнесу з точки зору їх фінансового забезпечення;

визначити доступні джерела фінансування та оцінити можливість і доцільність їх залучення;

прогнозувати ситуацію компанії на ринку капіталу. Найбільш важливими задачами управління фінансовим потенціалом підприємства є планування та управління довгостроковим розміщенням ресурсів, управління оборотними активами та формуванням оптимальної структури капіталу (рисунок 1.5).



Рис. 1.5. Задачі управління фінансовим потенціалом

Основою формування інвестиційного бюджету є планування та управління довгостроковим розподілом ресурсів, накопичених на підприємстві шляхом господарсько-фінансової діяльності. При формуванні інвестиційного бюджету необхідно визначити обсяг необхідних фінансових ресурсів, форму їх мобілізації, вартість фінансових ресурсів і ризик їх збереження.

Метою управління поточними активами є оптимізація товарних запасів, грошових потоків, залишків на рахунках і коштів, що використовуються для продажу. Ця робота призводить до реалізації концепції операційної діяльності підприємства та забезпечує вирішення короткострокових проблем розподілу ресурсів.

Формування оптимальної структури капіталу визначає необхідність залучення зовнішніх ресурсів для забезпечення необхідного рівня розвитку підприємства з урахуванням ризику підприємства та його впливу на ринкову вартість.

Одним із основних факторів розвитку підприємства та його діяльності є наявність власного капіталу, який визначає обсяг виробництва, його тип, рівень оснащеності та можливості технології виробництва. Розмір власного капіталу визначає ймовірність взяття кредиту, оскільки характеризує ризик неповернення. Умовою успішного розвитку будь-якої компанії є її фінансова структура.

Під структурою капіталу Бланк І.О. розуміє співвідношення власних та позикових коштів, що використовуються підприємством в процесі своєї господарської діяльності [58].

Крамаренко Г.О. стверджує, що слід розрізняти «фінансову структуру» як здатність фінансування діяльності підприємства в цілому, куди включається структура всіх джерел коштів та «капіталізовану структуру» підприємства, що належить до більш вузької частини джерел коштів – довгострокових пасивів (власні джерела коштів і довгостроковий позиковий капітал) [57].

Загалом структура — це співвідношення між компонентами капіталу, тобто між власним і борговим капіталом. Ви можете спробувати розробити процес оптимізації структури капіталу та кроки, які стосуватимуться всіх компаній без винятку.

Процес оптимізації структури капіталу необхідно починати з аналізу капіталу підприємства. На цьому етапі розкриваються основні складові капіталу, визначаються його величина, динаміка, напрямки розвитку, визначається співвідношення власних ресурсів і іноземного капіталу. При цьому проводиться аналіз фінансового стану підприємства, його стійкості та рівня існуючих ризиків, що виникають внаслідок використання того чи іншого виду капіталу, а також оцінка ефективності використання капіталу.

Друга фаза процесу оптимізації передбачає визначення загальної потреби підприємства в капіталі з урахуванням існуючих і запланованих темпів розвитку підприємства, потреб ринку в сировині, конкурентоспроможності підприємства тощо. буде визначено виходячи з розрахункового розміру короткострокових та довгострокових активів. Сума цих активів становить загальну вимогу до капіталу, і її збільшення можна визначити різницею між загальною вимогою до капіталу та його зобов'язаною сумою, щоб визначити коефіцієнт залучення власних і позикових коштів. Єдине, на що можна вплинути, це структурна різниця, що є результатом вирахування капіталу, який зараз утримується в компанії, із

загальної вимоги до капіталу [58].

Третій крок – вибір оптимальної структури капіталу з урахуванням факторів (показників), що характеризують індивідуальні особливості підприємства. Відповідно до прийнятої структури, на цьому етапі необхідно вибрати джерела фінансування та розробити модель отримання власного та позикового капіталу за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування. Крім того, доцільно розвивати окремо два напрями залежно від специфіки діяльності компанії: контроль залучення власних ресурсів і зовнішнього капіталу.

Таким чином розраховується та аналізується необхідний розмір власного та позикового капіталу, що відповідає вимогам для розробки оптимальної структури капіталу компанії.

Крім того, одним із основних завдань управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимізації позитивного фінансового результату. Для того, щоб досягти цього, компанія повинна мати належним чином підготовлений фінансовий план своєї діяльності та передбачити свої майбутні можливості.

Фінансовий план - це документ, який відображає обсяг отриманих ресурсів та їх спрямування в плановому періоді з метою забезпечення потреб поточної діяльності та розвитку підприємства, а також виконання зобов'язань перед державою, банками, постачальниками та ін.

Фінансове прогнозування фінансового потенціалу підприємства включає створення системи фінансових можливостей і вибір найбільш ефективних шляхів їх оптимізації. У рамках фінансового прогнозу розробляється загальна концепція фінансового розвитку та фінансова політика підприємства щодо окремих сторін його функціонування.

Процес прогнозування фінансового потенціалу можна зосередити на трьох аспектах:

Прогноз ресурсної бази підприємства (праця, фінанси, матеріали);

Прогнозування фінансового стану (оцінка фінансової рівноваги);

Прогнози фінансової політики.

Для забезпечення достовірності прогнозів фінансового потенціалу необхідне використання достатньо повної за обсягом, змістом і структурою інформації, високий ступінь достовірності цієї інформації та можливість порівнянності в часі через кількісні та якісні показники.

Процес прогнозування фінансового потенціалу починається з прогнозування обсягів виробництва і реалізації продукції. Потім прогножуються фінансові результати, грошові потоки та звіти. Визначення майбутніх обсягів виробництва та реалізації продукції є відправною точкою та суттєвим елементом встановлення взаємозв'язку між можливостями розвитку бізнесу, інвестиційними потребами та фінансовими ресурсами.

Основні стратегічні напрями розвитку компанії - інноваційний, маркетинговий, організаційно-збутовий - сформульовані з урахуванням фінансових можливостей і конкретних фінансових перспектив.

Стратегію управління фінансовим потенціалом підприємства слід сприймати як комплекс заходів щодо управління фінансовими ресурсами підприємства з метою отримання економічної вигоди та продовження життєдіяльності підприємства.

Механізм розробки стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства можна розділити на декілька етапів:

- аналіз та вибір пріоритетів на основі цілей компанії при розробці стратегії управління фінансовим потенціалом;
- адаптація до зовнішнього середовища;
- визначення основних напрямків формування, накопичення та розподілу ресурсів та пошуку нових джерел фінансування;
- формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом;
- розробити стратегію управління фінансовим потенціалом у фінансових програмних документах та детальних стратегічних планах;
- реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом;

аналіз та контроль стратегії управління фінансовим потенціалом.

Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом компанії включає наступні елементи:

стратегічне і тактичне планування;

організаційно-правове оформлення фінансових потоків;

вибір ефективних фінансових інструментів;

Діагностика та прогноз фінансового потенціалу підприємства.

Усі перераховані вище елементи стратегії управління фінансовим потенціалом визначають конкурентоспроможність кожного підприємства. Система управління бізнесом повинна забезпечити досягнення цієї мети в майбутньому.

Крім того, система внутрішнього фінансового контролю є невід'ємною частиною механізму контролю фінансового потенціалу підприємства.

В останні роки в практиці країн з розвинутою ринковою економікою набула поширення нова складна і прогресивна система внутрішнього контролю, створена на підприємствах і в компаніях, яка отримала назву «контроль». Концепція управлінського контролю була створена у 1980-х роках для активного запобігання кризовим ситуаціям, які призвели б до банкрутства. Принципом цієї концепції є оперативне порівняння основних планових (нормативних) і фактичних показників з метою виявлення розривів між ними та встановлення зв'язку і взаємозалежності цих відхилень на підприємстві з встановити правильний порядок впливу на основні фактори нормалізації діяльності, в нашій практиці починається впровадження системи контролю.

У контексті організованої в компанії глобальної системи контролю виділяється один з основних її елементів: фінансовий контроль.

Фінансовий контроль – це система контролю, яка забезпечує зосередження контрольної діяльності на найбільш пріоритетних напрямках фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень її

фактичних результатів від запланованих і прийняття оперативних управлінських рішень, що забезпечують їх однаковість.

Таким чином, впроваджена на підприємстві система фінансового контролю значно підвищить ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Коротко можна сказати, що основою контролю фінансового потенціалу підприємства є фінансовий аналіз, за допомогою якого за показниками фінансового стану можна визначити напрями розвитку підприємства. держави, забезпечувати ефективне створення та використання грошових потоків та своєчасно вживати заходів щодо підвищення платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості підприємства. Фінансове планування також є складовою частиною менеджменту, реалізація якого дає змогу комплексно розглянути та реалізувати всі форми фінансових відносин та трансформувати стратегічні цілі розвитку підприємства в систему конкретних планових завдань. Проте впровадження на підприємстві системи фінансового контролю дає можливість контролювати виконання фінансових завдань, вимірювати ступінь відхилення фактичних фінансових показників від планових, на цій основі діагностувати фінансові проблеми та розробляти оперативні управлінські рішення щодо стандартизувати фінанси. Операції та корекція цілей і показників фінансового розвитку підприємства.

1.3. Інформаційне й організаційне забезпечення управління фінансовим потенціалом підприємства

Ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства багато в чому залежить від його інформаційної та організаційної бази. Характерною особливістю фінансового менеджменту є те, що його інформаційна база зазнає значного розвитку. В умовах мінливої економіки якість інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень, значною мірою залежить від обсягу витрачених фінансових ресурсів, рівня рентабельності,

ринкової вартості компанії, вибору інвестиційних проектів та фінансових вкладень. інструменти. Завдяки організаційному забезпеченню вчасно виявляються, попереджуються та долаються негативні явища у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Інформаційне забезпечення управління фінансовим потенціалом характеризується функціональним комплексом, який забезпечує процес постійного та цілеспрямованого відбору відповідних інформаційних показників, необхідних для аналізу, планування та підготовки ефективних оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансової діяльності підприємства. компаній. .

Інформаційна система управління фінансовим потенціалом спрямована на забезпечення менеджерів і підприємців необхідною інформацією та реагування на потреби найрізноманітніших зовнішніх користувачів.

Основними користувачами фінансової інформації є:

Зовнішні користувачі - кредитори компанії, потенційні інвестори, оператори компанії, бухгалтерські фірми, фінансові консультанти та найняті зовнішні експерти. В основному вони використовують інформацію про економічні результати діяльності компанії та її фінансове становище. Більшість цієї інформації міститься у фінансовій звітності компанії.

Внутрішні користувачі – керівники компаній, фінансові менеджери всіх рівнів, власники (акціонери). Вони використовують зовнішню базу даних управління фінансами компанії та доповнюють її внутрішньою інформацією та комерційною таємницею.

Побудова інформаційної бази для управління фінансовим потенціалом підприємства – це процес цілеспрямованого відбору відповідних економічних показників з метою прийняття стратегічних рішень та ефективного управління фінансовою діяльністю. Зміст інформаційної системи управління фінансами, її широта і глибина визначаються галузевою специфікою підприємств, їх організаційно-правовою формою функціонування, масштабами і ступенем диверсифікації фінансової

діяльності тощо. за рахунок зовнішніх (розташованих поза підприємством) і внутрішніх джерел інформації. У межах кожної групи цих ресурсів спочатку класифікуються всі показники, що входять до інформаційної системи управління.

Система показників інформаційного забезпечення управління фінансовим потенціалом, створена із зовнішніх джерел, поділяється на чотири основні групи.

До першої групи належать показники, що характеризують загальний економічний розвиток країни. Система інформаційних показників цієї групи є основою для аналізу та прогнозування стану зовнішнього фінансового середовища підприємства під час прийняття стратегічних рішень у сфері фінансової діяльності (стратегії розвитку власності та капіталу, реалізації інвестицій). Дії, створення системи перспективних показників цільового фінансового розвитку). При створенні системи показників цієї групи ґрунтується на даних оприлюдненої державної статистики. Друга група показників характеризує ситуацію на фінансових ринках. Система інформаційних показників цієї групи формує основу для прийняття управлінських рішень у сфері формування портфеля довгострокових фінансових вкладень, здійснення короткострокових фінансових інвестицій, надання кредитів, валютних операцій та деяких інших аспектів управління фінансами. Побудова системи показників цієї групи базується на періодичних виданнях біржі, та валюти, а також на відповідних електронних джерелах інформації.

Третя група включає показники, що характеризують діяльність постачальників і конкурентів. Система інформаційних показників цієї групи в основному використовується для прийняття оперативних управлінських рішень щодо окремих аспектів формування та використання фінансових ресурсів. Джерелом формування показників цієї групи є публікація звітних документів у пресі (для окремих видів суб'єктів господарювання ці публікації є обов'язковими), відповідні оцінки з основними показниками

діяльності (для банків, страхових компаній), як а також платні комерційні довідки від окремих інформаційних компаній (ця інформація може бути отримана тільки легально).

Останню і четверту групу складають нормативно-регулятивні показники, які враховуються при підготовці фінансових рішень і стосуються специфіки державного регулювання фінансової діяльності компаній. Джерелом цих показників є нормативні акти, прийняті різними органами державного управління.

Система показників інформаційного забезпечення управління фінансовим потенціалом, створена за рахунок внутрішніх джерел, поділяється на три групи.

Однією з найважливіших груп показників є показники корпоративної фінансової звітності, які широко використовуються як зовнішніми, так і внутрішніми користувачами. Цей набір показників використовується в процесі фінансового аналізу, планування, створення фінансової стратегії та політики в основних аспектах фінансової діяльності та дає найбільш повну картину результатів фінансової діяльності компанії.

Перевагою показників цієї групи є їх уніфікованість, оскільки вони базуються на загально визнаних стандартних принципах бухгалтерського обліку (що дозволяють використовувати та порівнювати типові технології та алгоритми фінансових розрахунків для окремих аспектів створення та розподілу фінансових ресурсів). ці показники з іншими подібними компаніями); Регулярність навчання (за встановленими нормативними умовами); високий рівень довіри (звіти, підготовлені на основі фінансового обліку, надаються зовнішнім користувачам і підлягають зовнішньому аудиту).

Облікові показники управління господарською діяльністю використовуються для поточного та оперативного управління практично всіма аспектами фінансової діяльності підприємства, а також значною мірою в процесі фінансового забезпечення його операційної діяльності.

Цей вид обліку розвивається в результаті переходу компаній нашої країни на загальновизнану в міжнародній практиці систему бухгалтерського обліку, яка є важливим доповненням до фінансового обліку. Характеризується системою обліку всіх необхідних показників, які складають інформаційну базу для прийняття оперативних управлінських рішень (переважно в галузі управління освітою та використанням прибутку) і для планування діяльності підприємства на перспективу.

Нормативні та планові показники, пов'язані з фінансовим розвитком підприємства, використовуються в процесі поточного та оперативного контролю за ходом фінансової діяльності. Комплекс внутрішніх нормативів, що регламентують фінансовий розвиток підприємства, включає нормативи окремих видів активів підприємства і структури капіталу, нормативи використання окремих фінансових ресурсів і витрат тощо, показники планів фінансового розвитку підприємства включають сукупність показників поточних і оперативних фінансових планів усіх видів.

Таким чином, використання всіх розглянутих вище показників дає можливість створити цільову інформаційну систему підтримки контролю фінансового потенціалу компанії, орієнтовану як на стратегічні фінансові рішення, так і на ефективне постійне управління.

До інформації дотримуються такі основні вимоги: обґрунтованість, повнота, достовірність, актуальність, зрозумілість, корисність, оперативність. Інформаційна база включає п'ять блоків (рис.1.6)

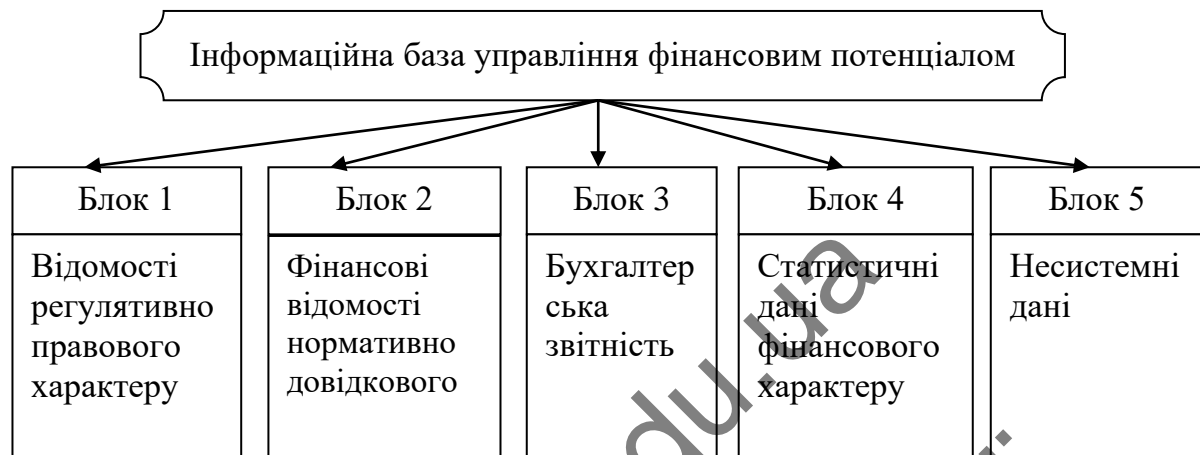


Рис. 1.6. Структура інформаційної бази процесу управління фінансовим потенціалом

До інформації нормативно-правового характеру належать акти, постанови та інші нормативні акти, постанови та документи, що становлять правову основу функціонування фінансових установ і ринку цінних паперів (є обов'язковими до виконання).

Фінансова інформація нормативно-довідкового характеру представлена у вигляді нормативних документів державних організацій (Міністерство фінансів України, Національний банк України та ін.), міжнародних організацій та різних фінансових установ (містять вимоги, рекомендації та кількісні нормативи в фінансова сфера для учасників ринку).

Бухгалтерська звітність включає баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та додаткові примітки до річної фінансової звітності.

Фінансова статистика – це фінансова інформація, яка публікується державними статистичними службами, фондовими біржами та спеціалізованими інформаційно-аналітичними установами. Цей напрямок інформаційного забезпечення діяльності фінансових менеджерів в Україні ще недостатньо розвинений.

До несистематичних відомостей відноситься інформація, яка

безпосередньо не відноситься до фінансової інформації (дані бухгалтерських підприємств, офіційна статистика, інформація, опублікована в засобах масової інформації, неофіційні дані тощо).

Тому основним блоком інформаційної бази підприємства є бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан підприємства, економічний результат та рух грошових коштів за звітний період. А для ефективного управління фінансовим потенціалом дуже важливо, щоб керівник компанії вмів аналізувати цю інформацію та використовувати отримані результати у своїй практиці.

Оскільки система управління фінансовою спроможністю є невід'ємною частиною загальної системи управління компанією, її організаційне забезпечення має бути інтегровано в загальну структуру управління організацією. Така інтеграція дає змогу скоротити загальні витрати на управління, забезпечити координацію діяльності системи фінансового менеджменту з іншими корпоративними системами управління, підвищити комплексність і ефективність реалізації рішень.

Загальні принципи проектування організаційної системи управління підприємством забезпечують створення центрів управління відповідно до двох основних характеристик – ієрархічної та функціональної [57].

Ієрархічна структура корпоративних центрів управління включає поділ кількох рівнів управління. В даний час найбільш поширені дво- або трирівневі системи управління, в яких на першому рівні представлений апарат управління компанією в цілому, а на наступному - служби управління різними її структурними одиницями і підрозділами.

Функціональна структура центрів управління бізнесом базується на їх розподілі за функціями управління або видами діяльності.

Суб'єктом фінансової діяльності підприємства є фінансовий відділ (відділ, відділення), який виконує специфічні функції в системі управління підприємством.

Організація фінансової служби залежить від розміру компанії, рівня

складності її організаційної структури управління та фінансових зв'язків. У невеликих компаніях з невеликою фінансовою діяльністю функції фінансового відділу, як правило, виконує власник компанії, адміністратор або бухгалтер, оскільки немає необхідності або економічної можливості наймати відповідного спеціаліста [58].

У великих компаніях структура фінансового відділу більш складна, тому на роботу беруть менеджерів широкого профілю (зазвичай для загального керівництва фінансовою діяльністю) і функціональних фінансових директорів (для виконання конкретних завдань).

До основних завдань фінансової служби компанії зазвичай входять:

- управління ліквідністю активів компанії;
- організувати ефективні відносини з банками та іншими інвесторами;
- управління фінансовими ризиками;
- створення ідеальної корпоративної структури;
- пошук нових джерел фінансування;
- оцінка та реалізація інвестиційних проектів;
- проведення санкціонованої дивідендної політики;
- регулювання грошового обігу;
- аналіз та оцінка ефективності використання капіталу та інвестицій;
- здійснювати операції з цінними паперами та формувати портфель цінних паперів для забезпечення фінансової стабільності та стійкості компанії;
- аналіз фінансових результатів і фінансового стану компанії та її клієнтів;
- облік витрат і результатів виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності.

Термін «потенціал» у загальному розумінні означає, що в присутності людини (чи то окремої людини, центральної робочої групи чи суспільства в цілому) існують приховані можливості, які ще не розвинені або невикористані у відповідних сферах.

Фінансовий потенціал — сукупність залучених у виробничо-господарську діяльність фінансових ресурсів, що характеризується можливістю їх участі у фінансуванні майбутньої діяльності та конкретних стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Фінансовий потенціал є основою виробництва певного обсягу та асортименту продукції, побудови моделей мінімізації збитків і максимізації прибутку, визначення оптимального співвідношення виробничих складових, фінансово-організаційної структури управління та інших економічних механізмів. Здатність підприємства повною мірою використовувати свій фінансовий потенціал визначає його прибутковість і конкурентоспроможність.

Основою управління фінансовим потенціалом підприємства є фінансовий прогноз, який дозволяє створити систему фінансових можливостей і вибрати найбільш ефективні способи їх оптимізації.

Управління фінансовим потенціалом підприємства — система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних зі створенням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією кругообігу його коштів.

Ефективність контролю фінансового потенціалу підприємства безпосередньо залежить від ефективності його інформаційної та організаційної безпеки. Організація фінансових послуг в компаніях повинна постійно розвиватися.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «РТА» засноване шляхом об'єднання грошових внесків та майнових прав його засновників, відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України, Законів України «Про господарські товариства», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та іншого чинного законодавства України, для здійснення підприємницької діяльності та отримання прибутку на основі повного господарського розрахунку, самофінансування та самоокупності.

Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації – 17.10.2005 року.

ТОВ «РТА» несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів до статутного капіталу товариства.

Учасники товариства, які не повністю внесли вклади до статутного капіталу, несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями у межах вартості невнесеної частини вкладу кожного з учасників.

Учасники товариства не несуть відповідальності по зобов'язанням Товариства, а товариство не несе відповідальності за зобов'язаннями учасників.

ТОВ «РТА» є власником майна, переданого йому у власність учасниками як внески до статутного капіталу; продукції, виробленої в результаті господарської діяльності товариства; доходів, одержаних від господарської діяльності товариства; іншого майна, набутого товариством на підставах, не заборонених законодавством.

ТОВ «РТА» керується в своїй діяльності чинним законодавством України, статутом, а також внутрішніми локальними нормативними актами.

Предметом діяльності товариства є здійснення виробничої та комерційної господарської діяльності на засадах госпрозрахунку.

Метою діяльності товариства є одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками або іншого використання прибутку в господарській діяльності Товариства.

Види діяльності ТОВ «РТА» за КВЕД:

20.30 Виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик;

24.53 Лиття легких кольорових металів;

24.42 Виробництво алюмінію;

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;

46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;

77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

Підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на вироблену продукцію, роботи, послуги та необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства та збільшення його товарообігу.

До складу активів підприємства входять основні фонди, оборотні кошти та інші активи, вартість яких відображається на самостійному балансі підприємства.

Власними джерелами компанії є:

грошові та матеріальні внески засновника;

доходи від реалізації продукції, а також інших видів підприємницької діяльності;

дохідність облігацій;

кредити банків та інших кредиторів;

придбання активів у іншої компанії чи організації;

безоплатні або благодійні пожертви, пожертви організацій, підприємств і громадян;

інші джерела, не заборонені законодавчими актами України.

Основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства є прибуток (рентабельність). Умови використання прибутку (доходу) визначаються засновником підприємства або затвердженою ним організацією.

Вплив держави на вибір чуток і сфери використання прибутку (доходу) здійснюється через передбачені законами, податки, податкові пільги, а також економічні оцінки відповідно до законодавства України.

У компанії створюються фонди, передбачені законодавством України.

Для забезпечення діяльності товариства за рахунок засновника створюється статутний фонд. Засновник вносить грошовий та/або майновий внесок до статутного фонду після державної реєстрації товариства.

Розмір статутного капіталу ТОВ «РТА» становить 300000 грн. Статутний капітал Товариства формується в грошовій та майновій формі. Засновнику належить частка у статутному капіталі товариства в розмірі 300000 грн., що складає 100% статутного капіталу.

ТОВ «РТА» – представляє собою цілісний майновий комплекс (виробниче підприємство).

ТОВ «РТА» спеціалізується на виробництві лакофарбної продукції (органорозчинних і водно-дисперсійних лакофарбних матеріалів). Основою виробничої бази випуску лакофарбної продукції є ділянка органорозчинних лаків загальною потужністю 16 тон в добу. Технічне оснащення лаковарочної ділянки дозволяє випускати високоякісні лаки всіх відомих типів.

Наявність ефективного диспергуючого устаткування дає можливість виробляти якісні лакофарбні матеріали широкої колірної гамми і різного призначення: емалі ПФ-115 різних кольорів, ґрунтовки ГФ-01 і ПФ-020, емаль ПФ-266 для підлоги, фарби ВД-АК-111 для зовнішніх і внутрішніх робіт.

Виробничі потужності включають ділянки по виробництву алкідних лаків, водорозчинних і ПФ фарб.

Виробничі потужності:

виробництво лаків – 13500 тис. тон в рік,

фарб – 275 тон в рік,

водоемульсійних фарб – 550 тон в рік.

ТОВ «Реальна Технологічна Альтернатива» відповідно до чисельності відноситься до малих підприємств. На підприємстві працює 12 осіб.

ТОВ «РТА» має лінійно-функціональну структуру управління, яка ґрунтується на розподілі повноважень і відповідальності по функціях управління й ухваленні рішень по вертикалі.

Організаційна структура управління ТОВ «РТА» представлена на рисунку 2.1.

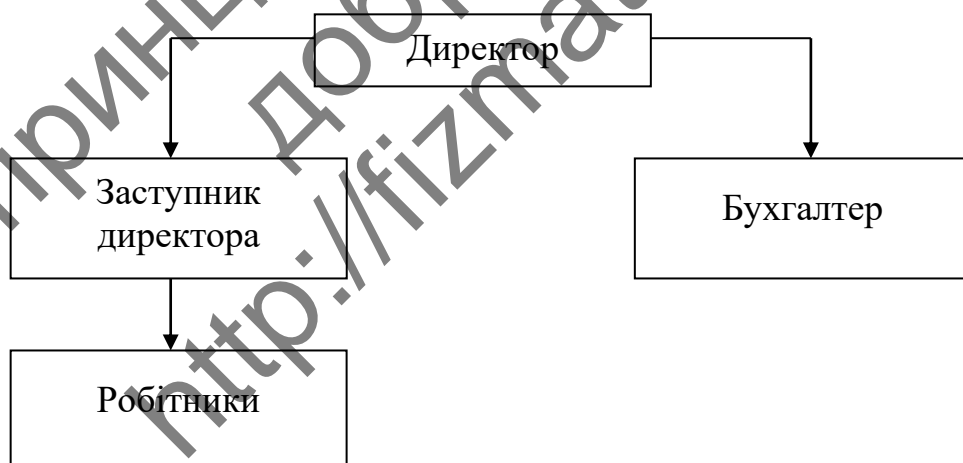


Рис. 2.1. Організаційна структура управління підприємства

Підприємство випускає наступний асортимент продукції:

лаки – напівфабрикати ПФ-060, ПФ-053, ГФ-01; електроізоляційні ГФ-95, МЛ-92; по дереву ПФ-231, ПФ-283, ПФ-170;

емалі ПФ-115, ПФ-266, ПФ-133, ПФ-218, МЛ-165, ГФ-1151;

грунтовок ГФ-021, ГФ-0119

фарби по шиферу МА-15, МА-25

матеріали водно-дисперсійні і сухі будівельні суміші

оліфа «оксоль», крепитель 4ГУ «П».

уайт-спирит, сольвент.

Найбільшими постачальниками основних видів матеріально-сировинних ресурсів підприємства є: ПАТ «Банг і Бонсомер» м. Київ, ТОВ НПП «Южсинтезпроект» м. Дніпро, ПП «Висоцький» м. Київ, «Українські силікони» м. Київ, РКХЗ «Зоря» м. РДніпро, Компанія «Реал» м. Харків, «Біотехнологія» м. Харків, «Червоний Хімік» м. Харків.

Основні споживачі продукції підприємства: ТОВ «Агротех» м. Харків, ТОВ «Регата» Сумська обл. м. Конотоп, Харківські теплові мережі, ПП «Укрбудком» м. Харків, ТОВ «Титанія» м. Запоріжжя, ТОВ «Стальмаркет» м. Харків, ПП «Тарасов» Запорізька обл. м. Мелітополь, ПП «Хімтекс» м. Кіровоград, ТОВ «Мета» м. Харків, ПАТ «Криворізький суриковий завод» м. Кривий Ріг.

Динаміка основних економічних показників діяльності підприємства представлена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники роботи підприємства

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Темпи росту, %	
				2022/ 2020	2022/ 2021
1 Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	2585,4	2762,2	2675,4	103,48	96,86
2 Середньооблікова чисельність персоналу, осіб.	12	12	12	100,00	100,00

3 Середньорічний виробіток працюючих, тис. грн/ос.	215,45	230,18	222,95	103,48	96,86
4 Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1006,55	1057,1	1037,9	103,11	98,18
5 Фондовіддача основних засобів, грн.	2,57	2,61	2,58	100,39	98,85
6 Середньорічна вартість майна підприємства, тис. грн.	1348,45	1470,05	1569,45	116,39	106,76
7 Середньорічна вартість оборотних коштів, тис. грн.	626,4	660,65	815,2	130,14	123,39
8 Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	2431,8	2643,2	2589,5	106,48	97,97
9 Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	94,06	95,69	96,79	102,90	101,15
10 Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	153,60	119,00	85,90	55,92	72,18
11 Рентабельність продукції, %	6,32	4,50	3,32	52,53	73,78
12 Рентабельність продажу, %	5,94	4,31	3,21	54,04	74,48
13 Чистий прибуток, тис. грн.	125,95	97,58	70,44	55,93	72,19

Дані таблиці 2.1 показують, що в 2022 році виручка від реалізації продукції склала 2675,4 тис. грн., що на 86,8 тис. грн. (2675,4 – 2762,2) або на 3,14% ($86,8 / 2762,2 \cdot 100$) менше ніж в 2021 році. В порівнянні з 2020 роком збільшення виручки від реалізації продукції склало 3,48% ($2675,4 / 2585,4 \cdot 100 - 100$).

Середньооблікова чисельність персоналу підприємства за останні три роки не змінювалася та становить 12 осіб. Темп росту середньорічного виробітку одного працюючого у 2022 році відносно 2020 року склав 103,48% ($222,95 / 215,45 \cdot 100$), а відносно 2021 року – 96,86% ($222,95 / 230,18 \cdot 100$), тобто відносно 2021 року скорочення середньорічного виробітку одного працюючого склало 3,14% ($96,86 - 100$).

Середньорічна вартість основних засобів за останні три роки змінювалася нерівномірно. Так у 2020 році середньорічна вартість основних засобів підприємства становила 1006,55 тис. грн., у 2021 році зросла до 1057,1 тис. грн., а у 2022 році скоротилась до 1037,9 тис. грн. За рахунок

цього відбулася зміна фондівддачі основних засобів. Темп росту фондівддачі у 2022 році відносно 2020 року склав $100,39\%$ ($2,58 / 2,57 \cdot 100$) тобто відбулося її незначне збільшення, а відносно 2021 року темп росту склав $98,85\%$ ($2,58 / 2,57 \cdot 100$), тобто спостерігається скорочення фондівддачі на $1,15\%$ ($98,85 - 100$).

Спостерігається тенденція щодо зростання вартості майна та оборотних коштів підприємства. Відносно 2021 року у 2022 році вартість майна підприємства зросла на $6,76\%$ ($106,76 - 100$), а оборотних коштів на $23,39\%$ ($123,39 - 100$). Відносно 2020 року у 2022 році вартість майна підприємства зросла на $16,39\%$ ($116,39 - 100$), а оборотних коштів на $30,14\%$ ($130,14 - 100$).

Витрати на виробництво та реалізацію продукції у 2022 році склали $2589,5$ тис. грн., тобто скоротились у порівнянні з 2021 роком на $53,7$ тис. грн. ($2589,5 - 2643,2$) або на $2,03\%$ ($53,7 / 2643,2 \cdot 100$). Темп росту витрат у 2022 році відносно 2020 року склав $106,48\%$ ($2589,5 / 2431,8 \cdot 100$). При цьому витрати на 1 грн. реалізованої продукції в 2022 році відносно 2021 року зросли на $1,15\%$ ($96,79 / 95,69 \cdot 100 - 100$) та склали $96,79$ грн., а відносно 2020 року їх збільшення склало $2,9\%$ ($96,79 / 9,06 \cdot 100 - 100$).

Темп росту прибутку від реалізації продукції у 2022 році в порівнянні з 2020 роком склав $55,92\%$ ($85,9 / 153,6 \cdot 100$), а в порівнянні з 2021 роком – $72,18\%$ ($85,9 / 119,0 \cdot 100$), тобто спостерігається значне скорочення прибутку від реалізації продукції. Відповідно спостерігається і скорочення рентабельності продукції: темп росту рентабельність продукції підприємства відносно 2020 року склав $52,53\%$ ($3,32 / 6,32 \cdot 100$), а відносно 2020 року $73,78\%$ ($3,32 / 4,5$).

Рентабельність продажу у 2022 році скоротилась відносно 2020 року на $2,73\%$ ($3,21 - 5,94$), а відносно 2021 року – на $1,1\%$ ($3,21 - 4,31$). На склала у 2022 році $3,21\%$ ($85,9 / 2675,4 \cdot 100$).

Спостерігається негативна динаміка зміни чистого прибутку. За результатами 2022 року його величина склала 70,44 тис. грн., що нижче величини як 2021, так і 2020 року.

В цілому слід зазначити, що за проаналізований період спостерігається тенденція, щодо скорочення темпів зростання всіх економічних показників діяльності підприємства.

2.2. Аналіз динаміки та структури майна підприємства

Баланс служить інструментом глобальної оцінки фінансового стану підприємства. Аналіз балансу проводиться одним із таких методів:

аналіз безпосередньо на балансі без попередньої зміни складу статей балансу;

користування аналітичними вагами;

Аналітичні розрахунки балансу займають багато часу і не завжди ефективні, оскільки одночасно розраховані фінансові показники не дають змоги визначити основні тенденції розвитку фінансового стану підприємства.

Один із основоположників балансового менеджменту Блатов запропонував досліджувати структуру та динаміку фінансового стану підприємства за допомогою порівняльно-аналітичного балансу, який створюється шляхом агрегування окремих статей балансу однорідного складу та доповнення балансу показниками структури, динаміку та структурну динаміку активів та джерела фінансування.

Порівняльний аналітичний баланс дозволяє оцінити фінансовий стан підприємства в більш загальному вигляді на основі ряду оціночних характеристик активів, власного капіталу та зобов'язань. Аналітична схема балансу включає велику кількість показників, які характеризують статику і динаміку фінансового стану підприємства. Цей звіт містить показники для горизонтального та вертикального аналізу.

Аналітичний баланс підприємства представимо в таблиці 2.2

На підставі даних таблиць 2.2 можна зробити висновок про те, що за звітний рік вартість майна підприємства скоротилась на 15,9 тис. грн. (1561,5 – 1577,4) і склала на кінець звітного року 1561,5 тис. грн. Така зміна обумовлена значним скороченням необоротних активів. Так необоротні активи скоротились в порівнянні з початком року на 99,5 тис. грн. (704,5 – 804,0) або на 12,38 $(99,5 / 804,0 \cdot 100)$. Величина ж оборотних активів збільшилась в порівнянні з початком року на 83,6 тис. грн. (857,0 – 773,4) або на 10,81% $(83,6 / 804,0 \cdot 100)$.

В структурі майна підприємства, на початок звітного року питома вага необоротних та оборотних активів була майже однаковою (50,97% ÷ 49,03%). На кінець звітного року дещо більша питома вага доводиться на оборотні активи – 54,88% $(857,0 / 1561,50 \cdot 100)$ проти 45,12% $(704,5 / 1561,50 \cdot 100)$.

Таблиця 2.2

Баланс підприємства в агрегованому вигляді

Показник	Абсолютне значення, тис. грн.		Питома вага, %		Відхилення, (±)	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	тис. грн.	по питомій вазі
АКТИВ						
I Необоротні активи	804,0	704,5	50,97	45,12	-99,5	-5,85
II Оборотні активи	773,4	857,0	49,03	54,88	83,6	5,85
У тому числі:						
запаси	243,5	226,6	15,44	14,51	-16,9	-0,93
дебіторська заборгованість	480,6	547,0	30,47	35,03	66,4	4,56
грошові кошти та їх еквіваленти	5,6	14,8	0,36	0,95	9,2	0,59
інші оборотні активи	43,7	68,6	2,77	4,39	24,9	1,62
Баланс	1577,4	1561,5	100,0	100,0	-15,9	–
ПАСИВ						
I Власний капітал	1230,14	1300,58	77,99	83,29	70,44	5,3
II Поточні зобов'язання	347,26	260,92	22,01	16,71	-86,34	-5,3
У тому числі:						
кредиторська заборгованість	306,1	242,6	19,41	15,54	-63,5	-3,87
інші поточні зобов'язання	41,16	18,32	2,61	1,17	-22,84	-1,44
Баланс	1577,4	1561,5	100,0	100,0	-15,90	–

В пасиві підприємства за звітний рік відбулися наступні зміни: збільшення величини власного капіталу підприємства склало 70,44 тис. грн. $(1300,58 - 1230,14)$ або 5,73% $(70,44 / 1230,14 \cdot 100)$. Скорочення поточних зобов'язань підприємства становило 86,34 тис. грн. $(260,92 - 347,26)$ або 24,86% $(86,34 / 347,26 \cdot 100)$.

В структурі пасивів підприємства (джерел формування майна) найбільша питома вага приходить на власний капітал – 83,29% $(1300,58 / 1561,50 \cdot 100)$ на кінець року при 77,99% $(1230,14 / 1577,4 \cdot 100)$ на початок року. Питома вага залученого капіталу за аналізований період скоротилась з 22,01% $(347,26 / 1577,4 \cdot 100)$ до 16,71% $(260,92 / 1561,50 \cdot 100)$. Абсолютне зменшення залучених коштів підприємства свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства. Позитивним моментом в діяльності підприємства є скорочення кредиторської заборгованості підприємства на 63,5 тис. грн. $(242,6 - 306,1)$ або на 20,74% $(63,5 / 306,1 \cdot 100)$, і скорочення її питомої ваги у валюті балансу на 3,87% $(15,54 - 19,41)$.

Детальний аналіз джерел фінансування майна підприємства проведемо в наступному розділі.

2.3. Аналіз джерел фінансування підприємства

Аналіз джерел фінансування компаній здійснюється за такими етапами: визначити власний і борговий капітал компанії;

проаналізувати внутрішні джерела фінансування підприємства, тобто власні ресурси. Статично та динамічно проаналізовано структуру соціального капіталу та його складових, визначено тенденції зміни складових соціального капіталу підприємства;

Проаналізовано склад і структуру боргового та іноземного капіталу. Показано тенденції зростання або зменшення довгострокових або короткострокових кредитів підприємства.

Визначено коефіцієнт автономії та коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Крім того, досліджено співвідношення власних ресурсів і іноземних коштів та визначено тенденції цього співвідношення, тобто розраховано коефіцієнти, що характеризують загальну фінансову стійкість підприємства. З аналізу були зроблені висновки; При необхідності приймаються рішення щодо оптимізації структури капіталу підприємства. Для визначення фінансового потенціалу підприємства для його подальшого розвитку необхідно протягом двох років провести аналіз джерел фінансування підприємства, що перевіряється.

Спочатку визначаємо власний та іноземний капітал компанії. Чистий капітал означає загальну вартість коштів, якими володіє компанія та які використовує для створення активів. Чистий капітал визначається як сума першої, другої та п'ятої частин балансу пасиву. Позиковий капітал, який використовує компанія, характеризує загальну вартість її фінансових зобов'язань. Заборгованість включає довгострокові та короткострокові позики та цінні папери, зобов'язання, включаючи аванси, отримані від покупців та клієнтів, виплати дивідендів та інші короткострокові зобов'язання. Позиковий капітал визначається як сума третьої та четвертої частин пасиву.

Дані про капітал ТОВ «РТА» згрупуємо в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Джерела фінансування підприємства

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення абс., (±)	Темп росту, %
1 Власний капітал	1230,14	1300,58	70,44	105,73
2 Позиковий капітал	347,26	260,92	-86,34	75,14
Разом	1577,4	1561,5	-15,9	98,99

Проаналізувавши дані таблиці 2.3, можна відзначити, що в звітному році власний капітал ТОВ «РТА» збільшився на 70,44 тис. грн., або 5,73% в порівнянні з минулим роком. Позиковий капітал підприємства в звітному періоді скоротився на 86,34 тис. грн. і склав 260,92 тис. грн., що на 24,86% менше, ніж у попередньому періоді.

Таким чином, дане підприємство в своїй фінансово-господарській діяльності в основному використовує власний капітал, що в звітному році складає 1300,58 тис. грн., а частина позикового капіталу значно нижча та склала 260,92 тис. грн.

Відзначимо, що підприємство, яке використовує позиковий капітал має більш високий фінансовий потенціал розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів), і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності.

Структуру джерел фінансування аналізованого підприємства представимо на рисунку 2.2.

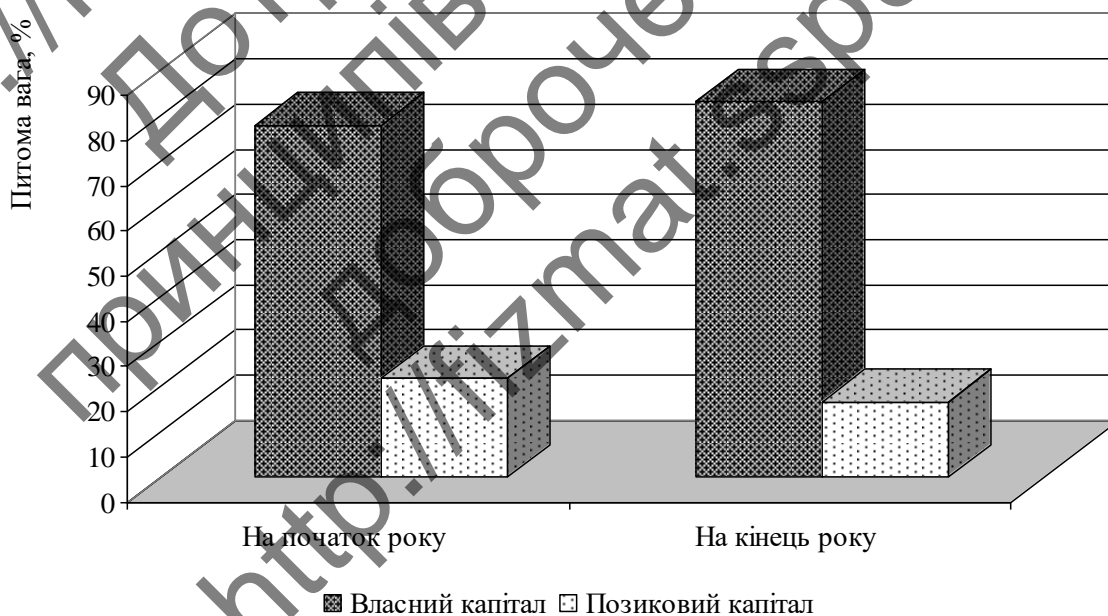


Рис. 2.2. Структура джерел фінансування підприємства

На другому етапі проведемо аналіз внутрішніх джерел фінансування ТОВ «РТА».

В таблиці 2.4 відображено склад і структуру власного капіталу підприємства.

Таблиця 2.4

Аналіз складу і структури власного капіталу підприємства

Джерела коштів	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	абс., (±)	відн., %
1 Зареєстрований (пайовий) капітал	300,0	24,39	300,0	23,07	–	–
2 Додатковий капітал	330,0	26,83	330,0	25,37	–	–
3 Інший додатковий капітал	–	–	–	–	–	–
4 Резервний капітал	225,45	18,33	225,45	17,33	–	–
5 Нерозподілений прибуток	374,69	30,46	445,13	34,23	70,44	18,8
6 Вилучений капітал	–	–	–	–	–	–
7 Цільове фінансування	–	–	–	–	–	–
Разом	1230,14	100,0	1300,58	100,0	70,44	5,73

Дані таблиці 2.4 свідчать про те, що на досліджуваному підприємстві спостерігається тенденція збільшення власного капіталу. Загальне збільшення власного капіталу за аналізований період склало 70,44 тис. грн., або 5,73%. Це відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, який склав 445,13 тис. грн. Зареєстрований (пайовий) капітал, додатково вкладений капітал та резервний капітал залишилися незмінними. Останнє свідчить про те, що підприємство в протягом року не отримувало

безповоротної фінансової допомоги, спонсорських та благодійних внесків, не здійснювало додаткової емісії акцій і таке інше, за рахунок чого поповнюється статутний фонд.

Сума власного капіталу ТОВ «РТА», авансована в різні види його необоротних активів, тобто основні засоби; нематеріальні активи; незавершене будівництво; довгострокові фінансові інвестиції й характеризується терміном власний основний капітал. Отже, розрахуємо суму власного основного капіталу підприємства за формулою:

$$ВК_{OC} = НА - ДПК_{НА}, \quad (2.1)$$

де $ВК_{OC}$ – обсяг власного основного капіталу, що сформований підприємством;

$НА$ – загальна сума необоротних активів підприємства;

$ДПК_{НА}$ – сума довгострокового позикового капіталу, що використовується для фінансування необоротних активів підприємства.

$$ВК_{OC \text{ минулий рік}} = 804,0 - 0 = 804,0 \text{ тис. грн.};$$

$$ВК_{OC \text{ звітний рік}} = 704,5 - 0 = 704,5 \text{ тис. грн.}$$

З розрахованого вище видно, що значну суму власного капіталу складають необоротні активи. В звітному році сума власного основного капіталу скоротилась на 99,5 тис. грн.

Сума власного капіталу, авансована в різноманітні види його оборотних активів, тобто виробничі запаси; запаси готової продукції; поточну дебіторську заборгованість; грошові активи й характеризується терміном власний оборотний капітал. Його суму можна розрахувати за наступною формулою:

$$ВК_{OB} = OA - ДПК_{OA} - КПК, \quad (2.2)$$

де $ВК_{ОБ}$ – сума власного оборотного капіталу, що сформовано підприємством;

$ДПК_{ОА}$ – сума довгострокового позикового капіталу, що використовується для фінансування оборотних активів підприємства;

$ОА$ – загальна сума оборотних активів підприємства;

$КПК$ – сума короткострокового позикового капіталу, залученого підприємством.

$$ВК_{ОБ \text{ минулий рік}} = 773,4 - 0 - 347,26 = 426,14 \text{ тис. грн.};$$

$$ВК_{ОБ \text{ звітний рік}} = 857,0 - 0 - 260,93 = 596,07 \text{ тис. грн.}$$

Щодо власного оборотного капіталу, то як в звітному, так і в минулому році його величина має позитивне значення, позитивним моментом є збільшення його в звітному році на 169,93 тис. грн.

Аналіз складу і структури позикового капіталу ТОВ «РТА». У результаті аналізу динаміки і структури позикових коштів виявляється тенденція зміни коштів, обсягу і частки кредитів банків і позик, не погашених в строк. У таблиці 2.5 подано рух джерел позикових коштів підприємства.

Таблиця 2.5

Аналіз складу і структури позикових коштів підприємства

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	абс., (±)	відн., %
1 Довгострокові кредити банків	–	–	–	–	–	–
2 Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	–	–	–	–	–	–
3 Короткострокові кредити банків	–	–	–	–	–	–
4 Поточна кредиторська заборгованість за:	306,1	88,15	242,6	92,98	-63,5	-20,74

товари, роботи, послуги;	268,8	77,41	211,2	80,94	-57,6	-21,43
розрахунками з бюджетом	37,3	10,74	31,4	12,03	-5,9	-15,82
5 Інші поточні зобов'язання	41,16	11,85	18,32	7,02	-22,84	-55,49
Разом	347,26	100,0	260,92	100,0	-86,34	-24,86

Як видно з даних таблиці 2.5 підприємство не використовує у своїй діяльності довгострокові позикові кошти. Підприємство використовує лише поточні позикові кошти. За звітний період величина позикових коштів зменшилась на 86,34 тис. грн. (260,92 – 347,26) або 24,86%. Відбулося скорочення поточної кредиторської заборгованості на 63,5 тис. грн. (242,6 – 306,1), інші поточні зобов'язання скоротились на 22,84 тис. грн. (18,32 – 41,16) бо на 55,49%.

Значну частку у структурі позикового капіталу займає поточна кредиторська заборгованість (88,15% на початок року і 92,98% на кінець року). Значно скоротилась кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги на 21,43% та поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – на 15,82%.

Таким чином, можна відзначити, що підприємство використовує в своїй діяльності лише поточний позиковий капітал, внаслідок чого, характеризується досить широкими можливостями залучення.

Коефіцієнт автономії або фінансової незалежності характеризує частку власного капіталу у всіх ресурсах підприємства. Оптимальне значення цього показника повинне бути не менше 0,5. Коефіцієнт розраховується по наступній формулі:

$$K_{\text{автономії}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}, \quad (2.3)$$

Додатково до коефіцієнта автономії обчислюється коефіцієнт

концентрації позикового капіталу, який характеризує частку боргу в загальній сумі капіталу. Чим вище ця частка, тим більше залежить підприємство від зовнішніх джерел фінансування. Розраховується він за наступною формулою:

$$K_{\text{конц. п.к.}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}}, \quad (2.4)$$

Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу показує, скільки позикових засобів залучає підприємство на одну грошову одиницю власних коштів, тобто характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Оптимальним прийнято вважати співвідношення 50/50, при цьому якщо значення коефіцієнта більше 1, то посилюється залежність підприємства від позикових джерел фінансування.

Коефіцієнт співвідношення розраховується таким чином:

$$K_{\text{спів}} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}, \quad (2.5)$$

Результати розрахунку перелічених коефіцієнтів представимо в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості підприємства

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення абс., (±)
1 Коефіцієнт автономії	0,7799	0,8329	0,053
2 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,2201	0,1671	-0,053
3 Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	0,2823	0,2006	-0,0817

За отриманими даними видно, що коефіцієнт автономії у звітному році підвищився на 0,053. Його значення показує, що майно підприємства на 83,29% сформовано за рахунок власних коштів, тобто підприємство має

можливість гасити свої борги, реалізуючи майно, сформоване за рахунок власних його активів.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу показує, що частка позикових коштів (0,1671) менша, ніж власних (0,8329), це свідчить про те, що підприємство має загальну фінансову стійкість.

Розрахований коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу показує, що на початок звітного періоду на 1 гривню вкладених в активи власних джерел припадало 0,2823 коп. позикових, на кінець періоду – 0,2006 коп. Отримане співвідношення вказує на те, що в звітному періоді скоротилась частка позикових коштів порівняно з власним капіталом.

Слід відмітити, що на досліджуваному підприємстві спостерігається тенденція збільшення фінансування із власних джерел.

2.4. Оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства

Проводимо аналіз досліджуваного підприємства поетапно.

Операційний аналіз передбачає розрахунок наступних коефіцієнтів: коефіцієнта росту валових продаж ($K_{РВП}$); коефіцієнт валового прибутку ($K_{ВП}$); коефіцієнт чистого прибутку ($K_{ЧП}$).

$$K_{РВП} = \frac{\text{Виручка за звітний рік} - \text{Виручка за попередній рік}}{\text{Виручка за попередній рік}}, \quad (2.6)$$

$$K_{ВП} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (2.7)$$

$$K_{ЧП} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (2.8)$$

Результати розрахунку вище перелічених коефіцієнтів представимо в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники операційного аналізу діяльності підприємства

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення абс., (±)
1 Коефіцієнт росту валових продаж	0,0684	-0,0314	-0,0998
2 Коефіцієнт валового прибутку	0,0431	0,0321	-0,011
3 Коефіцієнт чистого прибутку	0,0353	0,0263	-0,009

Після аналізу даних таблиці 2.7 можна зробити наступні висновки: коефіцієнт росту валових продаж в звітному році в порівнянні з минулим скоротився на 0,0998 і має від'ємне значення. На скорочення даного коефіцієнта вплинуло скорочення виручки за звітний рік на 86,8 тис. грн.

Коефіцієнт валового прибутку скоротився на 0,011 протягом звітного року. На скорочення даного показника вплинуло скорочення валового прибутку на 27,82% в звітному році в порівнянні з минулим роком і скорочення виручки від реалізації на 3,14%.

Коефіцієнт чистого прибутку значно скоротився в звітному році в порівнянні з базисним на 0,009. Скороченню цього коефіцієнта сприяло скорочення чистого прибутку підприємства на 27,82% за досліджуваний період.

Аналіз ділової активності передбачає розрахунок коефіцієнтів оборотності активів (K_{OA}); оборотності необоротних активів ($K_{НА}$); оборотності чистих активів ($K_{ЧА}$); оборотності дебіторської заборгованості ($K_{ДЗ}$); середнього періоду погашення дебіторської заборгованості ($T_{ДЗ}$); оборотності запасів по реалізації ($K_{ЗР}$); оборотності запасів по собівартості ($K_{ЗС}$); оборотності кредиторської заборгованості ($K_{КЗ}$); середнього періоду погашення кредиторської заборгованості ($T_{КЗ}$); оборотності власного капіталу ($K_{ВК}$).

$$K_{OA} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}}, \quad (2.9)$$

$$K_{HA} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Необоротні активи}}, \quad (2.10)$$

$$K_{CA} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи – поточні зобов'язання}}, \quad (2.11)$$

$$K_{DZ} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Дебіторська заборгованість}}, \quad (2.12)$$

$$T_{DZ} = \frac{360}{K_{DZ}}, \quad (2.13)$$

$$K_{ZP} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Запаси}}, \quad (2.14)$$

$$K_{ZC} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Запаси}}, \quad (2.15)$$

$$K_{KZ} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Кредиторська заборгованість}}, \quad (2.16)$$

$$T_{KZ} = \frac{360}{K_{KZ}}, \quad (2.17)$$

$$K_{BK} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Власний капітал}}, \quad (2.18)$$

Аналіз цих показників дає можливість оцінити в динаміці оборотність всього власного капіталу; оборотних та необоротних активів; запасів; дебіторської та кредиторської заборгованості; фондівдачі основних засобів. На цій основі можна робити висновки по наявних резервах прискорення обороту всіх перерахованих складових елементів майна й засобів підприємства, тобто за даними таблиці 2.8, зробимо висновки за станом ділової активності підприємства.

Таблиця 2.8

Показники ділової активності діяльності підприємства

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення	
			абс.,(±)	відн., %
1 Коефіцієнт оборотності активів	1,7511	1,7134	-0,0377	-2,15
2 Коефіцієнт оборотності необоротних активів	3,4356	3,7976	0,362	10,54
3 Коефіцієнт оборотності чистих активів	2,2454	2,0571	-0,1883	-8,39
4 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,7474	4,891	-0,8564	-14,9
5 Середній період погашення дебіторської заборгованості, днів	62,64	73,6	10,96	17,5
6 Коефіцієнт оборотності запасів по реалізації	11,3437	11,8067	0,463	4,08
7 Коефіцієнт оборотності запасів по собівартості	10,855	11,4276	0,5726	5,27
8 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,9543	10,2537	2,2994	28,91
9 Середній період погашення кредиторської заборгованості, днів	45,26	35,11	-10,15	-22,43
10 Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,2454	2,0571	-0,1883	-8,39

Коефіцієнт оборотності активів скоротився в звітному році на 0,0377 або на 2,15%. Даний коефіцієнт свідчить про те, що в звітному році на одиницю коштів, інвестованих в активи отримано 0,7134 чистої виручки від

реалізації продукції.

Коефіцієнт оборотності необоротних активів збільшився в звітному році на 0,362 і склав 3,7976, тобто збільшився на 10,54% в порівнянні з базисним роком.

На аналізованому підприємстві коефіцієнт оборотності чистих активів в звітному році склав 2,0571, а попередньому – 2,2454. Окреслилася тенденція до скорочення цього показника на 0,1883 пункту або 8,39%.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, в скільки разів обернулися кошти, вкладені підприємством в розрахунки з дебіторами. Даний коефіцієнт скоротився в звітному році в порівнянні з базисним на 0,8564 або на 14,9% і склав 4,891. На скорочення оборотності вплинуло зростання дебіторської заборгованості підприємства.

Відповідно скороченню оборотності коефіцієнта дебіторської заборгованості збільшився показник середнього періоду погашення дебіторської заборгованості на 10,96 днів або на 17,5%, що вважається негативним для підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів по реалізації характеризує число оборотів коштів, вкладених в запаси. Даний показник збільшився на 0,463 в звітному періоді й склав 11,8067 – це свідчить про збільшення оборотності коштів, вкладених в запаси. Збільшення цього показника пов'язано із зменшенням запасів на підприємстві.

Коефіцієнт оборотності запасів по собівартості виріс в порівнянні з минулим роком на 0,5726 і склав в звітному році 11,4276.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. За розрахованими даними цей показник в звітному році збільшився на 2,2994 і склав 10,2537. Середній термін обороту кредиторської заборгованості відображає середній термін повернення підприємством кредиту. Розраховані дані свідчать про те, що термін обороту кредиторської заборгованості в звітному році скоротився на 10,15 днів тобто на 22,43%, тобто відбувається

прискорення оборотності кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує швидкість обороту власного капіталу. Дані, отримані унаслідок розрахунку свідчать про зменшення оборотності власного капіталу, так, в минулому році оборотність була 2,2454, а в перебігу звітного року зменшилась на 0,01883 і склала 2,0571. Це свідчить про те, що підприємство в своїй діяльності стало використовувати менше власних коштів в звітному році, ніж у попередньому.

Аналіз ліквідності підприємства вказує на його здатність перетворювати активи на грошові кошти швидко та без витрат ринкової вартості. Оцінюючи ліквідність підприємства, аналізують достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань (короткострокової кредиторської заборгованості).

При оцінці ліквідності розраховують три коефіцієнти:

коефіцієнт поточної ліквідності

коефіцієнт швидкої ліквідності

коефіцієнт абсолютної ліквідності

Коефіцієнт покриття або поточної ліквідності ($K_{ПЛ}$) дає загальну оцінку ліквідності активів, вказуючи на те, скільки гривень поточних активів підприємства доводиться на одну гривню поточних зобов'язань та розраховується по формулі:

$$K_{ПЛ} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.19)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{ШЛ}$), на відміну від попереднього коефіцієнта, вказує якість використання оборотних активів. Розраховується:

$$K_{ШЛ} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.20)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{АЛ}$) показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена негайно. Розраховується по формулі:

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}, \quad (2.21)$$

У таблиці 2.9 наведено дані, розраховані за коефіцієнтами ліквідності.

Таблиця 2.9

Показники аналізу ліквідності діяльності підприємства

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення абс., (±)
1 Коефіцієнт поточної ліквідності	2,2271	3,2845	1,0574
2 Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,5259	2,4161	0,8902
3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0161	0,0567	0,0406

Коефіцієнт покриття або поточної ліквідності за звітний період збільшився на 1,0574 пунктів і склав на кінець періоду 3,2845. Така ситуація свідчить про те, що підприємство повністю покриває короткострокові боргові зобов'язання ліквідними активами. Значення цього коефіцієнта вище рекомендованого, підприємство має певний запас оборотних коштів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що на початок періоду короткострокові боргові зобов'язання на 152,59% покривалися грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями і коштами в розрахунках. До кінця звітного періоду значення коефіцієнта збільшилося на 0,8902 пункт і показує, що поточні зобов'язання можуть бути погашені ліквідними активами і активами швидкої реалізації. Причому погашення короткострокових боргових зобов'язань (поточна платоспроможність підприємства) багато в чому залежить від якості дебіторської заборгованості і фінансового стану боржника. Цей коефіцієнт можна вважати прогнозним, оскільки керівник підприємства не може точно знати, коли і в якій кількості дебітори погасять свої зобов'язання. Тобто ліквідність підприємства залежить від їх платоспроможності. У даному випадку рівень коефіцієнта швидкої ліквідності вище рекомендованого значення (0,8 – 1) і вказує на те, що сума ліквідних активів

підприємства повністю відповідає вимогам поточної платоспроможності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився з 0,0161 на 0,0406 пункту і показує, що до кінця періоду 5,67% короткострокових зобов'язань може бути погашено за рахунок використання грошових коштів і цінних паперів підприємства. Якщо порівняти значення показника з рекомендованим рівнем (0,2 – 0,3), то можна відзначити, що підприємство має недолік готівки грошових коштів для покриття поточних зобов'язань.

Підсумовуючи, можна сказати, що за звітний період спостерігалася тенденція до збільшення рівня ліквідності. Розраховані коефіцієнти ліквідності мають значення вище нормативних показників (окрім показника абсолютної ліквідності), що свідчить про наявність на підприємстві необхідного обсягу ліквідних коштів для погашення поточних зобов'язань.

Загальновідомо, що на короткострокову та довгострокову платоспроможність підприємства впливає його можливість одержувати прибуток. В цьому зв'язку необхідно здійснити аналіз прибутковості діяльності підприємства по показнику рентабельності, який є якісним аспектом ефективності його роботи.

При здійсненні цього аналізу необхідно визначити наступні показники: рентабельність продаж (Р_п); рентабельність активів (Р_а); рентабельність продукції (Р_{пр}); рентабельність власного капіталу (Р_{вк}); період окупності власного капіталу (Т_{вк}).

Показник рентабельності продаж характеризує, який прибуток з однієї гривні продаж одержує підприємство.

$$R_{п} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (2.22)$$

Показник рентабельності активів характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує активи, що має в наявності для отримання

прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства.

$$P_A = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}}, \quad (2.23)$$

Показник рентабельності продукції характеризує, наскільки вигідно підприємству виготовляти продукцію.

$$P_{PP} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}, \quad (2.24)$$

Показник рентабельності власного капіталу показує ефективність використання підприємством власного капіталу.

$$P_{BK} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня величина власного капіталу}}, \quad (2.25)$$

Показник періоду окупності власного капіталу характеризує, за який період окупується вкладений підприємством в діяльність капітал.

$$T_{BK} = \frac{\text{Середня величина власного капіталу}}{\text{Чистий прибуток}}, \quad (2.26)$$

Розраховані показники занесемо в таблицю 2.10 й зробимо відповідні висновки.

Аналіз показників прибутковості діяльності підприємства

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення абс., (±)
Рентабельність продаж, %	3,53	2,63	-0,9
Рентабельність активів, %	6,64	4,49	-2,15
Рентабельність продукції, %	3,69	2,72	-0,97
Рентабельність власного капіталу, %	8,26	5,57	-2,69
Період окупності власного капіталу, років	12,11	17,96	5,85

Після проведення аналізу даних показників можна зробити висновок про те, що всі показники рентабельності, як в минулому, так і в звітному році мають позитивне значення, що було викликано отриманим підприємством чистим прибутком. В звітному році спостерігається скорочення всіх показників рентабельності.

Так рентабельність продажів скоротилася в порівнянні з минулим роком на 0,9% та склала 2,63%. Тобто на одну гривню продаж в звітному періоді доводиться 0,0263 прибутку.

Показник рентабельності активів скоротився на 2,15% і звітному періоді склав 4,49%. Тобто підприємство за рік дещо погіршило ефективність використання своїх активів.

Показник рентабельності продукції скоротився протягом звітного року на 0,97% і склав 2,72%. Це свідчить про скорочення ефективності продукції, що виготовляється. На це скорочення вплинуло скорочення чистого прибутку підприємства, а також скорочення собівартості реалізованої продукції в звітному році.

Показник рентабельності власного капіталу в звітному році склав 5,57%, тобто протягом звітного періоду цей показник зменшився на 2,69%, що свідчить про скорочення ефективності використання власного капіталу підприємством.

Показник періоду окупності власного капіталу в звітному році складав 17,96 роки, в порівнянні з минулим роком він збільшився на 5,85 років.

За результатами проведеного аналізу проведемо загальну оцінку фінансового потенціалу підприємства.

Методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємства включає наступні етапи: визначення рівнів фінансового потенціалу підприємства і їх характеристики; оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками.

Дані для визначення рівнів фінансового потенціалу підприємства зведемо в таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Характеристика рівнів фінансового потенціалу

Рівень фінансового потенціалу	Коротка характеристика
1 Високий рівень фінансового потенціалу	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове положення стабільне.
2 Середній рівень фінансового потенціалу	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі.
3 Низький рівень фінансового потенціалу	Підприємство фінансово нестабільно.

Враховуючи різноманіття фінансових процесів, велику кількість фінансових показників, різний рівень їх критичної оцінки, ступінь їх відхилення від фактичних значень, що їх складають, і труднощі, що виникають при оцінці фінансового стану і стійкості підприємства, проводимо комплексну оцінку фінансового потенціалу підприємства.

Цей тип оцінки включає підготовчі та обчислювальні етапи.

Підготовчий етап включає розробку системи фінансових показників, за якими буде проводитися оцінка, а також визначення граничних значень

показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня фінансового ситуації. . потенціал компанії. Підготовчий етап представимо в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства (ФПП) за фінансовими показниками

Показник	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
1 Коефіцієнт автономії	$> 0,5$	$0,3 - 0,5$	$< 0,3$
2 Коефіцієнт поточної ліквідності	$> 2,0$	$1,0 - 2,0$	$< 1,0$
3 Коефіцієнт швидкої ліквідності	$> 0,8$	$0,4 - 0,8$	$< 0,4$
4 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$> 0,2$	$0,1 - 0,2$	$< 0,1$
5 Рентабельність активів	$> 0,1$	$0,05 - 0,1$	$< 0,05$
6 Рентабельність власного капіталу	$> 0,15$	$0,1 - 0,15$	$< 0,1$
7 Рентабельність продаж	$> 0,20$	$0,1 - 0,20$	$< 0,1$
8 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$< 0,5$	$0,7 - 0,5$	$> 0,7$
9 Ефективність використання активів для виробництва продукції*	$> 1,6$	$1,0 - 1,6$	$< 1,0$
10 Частка накопичено-го капіталу*	$> 0,1$	$0,05 - 0,1$	$< 0,05$

*Ефективність використання активів для виробництва продукції визначається відношенням виручки від продажу основної продукції до валюти бухгалтерського балансу.

*Частка накопиченого капіталу визначається відношенням нерозподіленого прибутку минулих років і поточного періоду до валюти бухгалтерського балансу.

Значення фінансових показників, розрахованих раніше зведемо в таблицю 2.13.

Таблиця 2.13

Значення фінансових показників

Показник	Значення
1 Коефіцієнт автономії	0,8329
2 Коефіцієнт поточної ліквідності	3,2845
3 Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,4161
4 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0567
5 Рентабельність активів	4,49
6 Рентабельність власного капіталу	5,57
7 Рентабельність продаж	2,63
8 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,2006
9 Ефективність використання активів для виробництва продукції	1,7134
10 Частка накопиченого капіталу	0,2851

На наступному етапі зіставляються набуті значень фінансових коефіцієнтів з шкалою, що характеризує рівні фінансового потенціалу підприємства по фінансових коефіцієнтах, і заносяться в таблицю. Якщо з'єднати відмічені позиції єдиною лінією, то виходить крива фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками. Для аналізованого підприємства, крива фінансового потенціалу виглядатиме наступним чином (таблиця 2.14).

Крива фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками

Показник	Високий рівень фінансового потенціалу підприємства	Середній рівень фінансового потенціалу підприємства	Низький рівень фінансового потенціалу підприємства
1 Коефіцієнт автономії			
2 Коефіцієнт поточної ліквідності			
3 Коефіцієнт швидкої ліквідності			
4 Коефіцієнт абсолютної ліквідності			
5 Рентабельність активів			
6 Рентабельність власного капіталу			
7 Рентабельність продаж			
8 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу			
9 Ефективність використання активів для виробництва продукції			
10 Частка накопиченого капіталу			

Остаточна оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками проводиться спеціалістом. Очевидно, що, виходячи з розрахованих показників, даному підприємству можна віднести високий фінансовий потенціал – платоспроможність і фінансова стійкість підприємства досить високі. Але низький фінансовий потенціал з точки зору прибутковості.

Висновки до розділу 2

Розглянута динаміка основних економічних показників діяльності підприємства показала, що в 2022 році підприємством було реалізовано продукції на суму 2675,4 тис. грн., що на 86,8 тис. грн. або 3,14% нижче ніж в 2021 році.

Спостерігалось скорочення показників, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів та основних засобів підприємства: скорочення середньорічного виробітку працюючих, фондівіддачі основних засобів.

Собівартість реалізованої продукції склала в 2022 році 2589,5 тис. грн., спостерігається зростання витрат на 1 грн. реалізованої продукції. В звітному році вони склали 0,9679 грн., тоді як минулого року їх величина становила 0,9569 грн.

Прибуток від реалізації продукції склав 85,9 тис. грн., що на 27,82% нижче ніж у 2021 році. Простежується тенденція щодо скорочення рентабельності продукції, рентабельності продажу, чистого прибутку.

Проведений аналіз динаміки та структури майна підприємства показав, що за звітний рік вартість майна підприємства скоротилась на 15,9 тис. грн. і склала на кінець звітнього року 1561,5 тис. грн.

Підприємство володіє ліквідним майном, частка оборотних активів від валюти балансу на кінець періоду, який аналізується становить 54,88%.

Зменшення вартості майна підприємства протягом звітнього року зумовлено зменшенням вартості необоротних активів.

Спостерігається покращення структури капіталу, про що свідчить зростання частки власних коштів для фінансування поточної діяльності підприємства і, скорочення залучених коштів, у першу черг у, кредиторської заборгованості товарного характеру.

Станом на кінець звітнього року співвідношення між власним та позиковим капіталом становить 77,99% до 22,01%. Власний капітал

підприємства використаний не лише на формування необоротних активів та їх основної частини – основних засобів, а приймає участь у фінансуванні мобільних активів.

На досліджуваному підприємстві спостерігається тенденція збільшення власного капіталу. Загальне збільшення власного капіталу за аналізований період склало 70,44 тис. грн., або 5,73%. Це відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, який склав 445,13 тис. грн.

Розмір власного оборотного капіталу для фінансування поточних активів відносно до минулого року збільшився на 169,94 тис. грн. та склав 596,08 тис. грн.

Проведений аналіз показників фінансової стійкості підприємства показав, що підприємство фінансово незалежно від зовнішніх джерел і фінансування діяльності підприємства відбувається за рахунок власних коштів.

Проведений аналіз ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства показав, що в звітному році спостерігається скорочення всіх показників операційного аналізу діяльності підприємства: коефіцієнт росту валових продаж скоротився на 0,0998 і склав -3,17%, коефіцієнт валового прибутку скоротився на 0,011 та склав 3,212%, а коефіцієнт чистого прибутку зменшився на 0,009 та склав 2,63%.

Проведений аналіз показників ділової активності діяльності підприємства показав, що в звітному році в порівнянні з минулим спостерігається уповільнення оборотності активів, дебіторської та власного капіталу. Та прискорення оборотності запасів та кредиторської заборгованості.

Відбулося збільшення показників ліквідності підприємства. Так коефіцієнт поточної ліквідності збільшився на 1,0574 до 3,2845, швидкої ліквідності – на 0,8902 до 2,4161 а коефіцієнт абсолютної ліквідності на 0,0406 до 0,0567.

Негативним моментом є скорочення показників прибутковості діяльності підприємства. Рентабельність продажів скоротилась в порівнянні з минулим роком на 0,9% та склала 2,63%, рентабельність активів скоротилась на 2,15% до 4,49%, рентабельність продукції зменшилась на 0,97% і склала 2,72%, а рентабельність власного капіталу склала 5,57%, тобто зменшилась протягом року на 2,69%.

<http://fizmat.sspu.edu.ua>
Дотримуйтесь
принципів академічної
доброчесності
<http://fizmat.sspu.edu.ua>

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями удосконалення механізму управління фінансовим потенціалом підприємства

Масштаби та ефективність господарської діяльності кожного підприємства значною мірою залежать від фінансових можливостей, які складають його фінансовий потенціал. Ефективність системи управління процесами її створення та розвитку визначає здатність підприємства максимально ефективно використовувати свій фінансовий потенціал. За допомогою управління координується діяльність усіх учасників економічних процесів та об'єднується їх зусилля для досягнення цілей і завдань спільної діяльності.

Проблема пошуку шляхів удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства є різноманітною як у науково-методичному, так і в прикладному плані. Тому він вимагає комплексного, системного та цілеспрямованого підходу до дослідження та вирішення. Відповідно до методології наукового дослідження основний акцент слід робити на виборі аналітичних методів дослідження, розробці науково-методичних та економіко-організаційних вимог, а також методів формування механізму управління фінансовим потенціалом компанії.

В основі процесу господарювання завжди лежить відповідний економічний механізм. У сучасній науковій літературі вона розглядається як складне та багатогранне економічне явище, яке проявляється по-різному.

Тому рішення має бути прийняте на основі розумного тлумачення.

У загальному вигляді під механізмом розуміють внутрішню структуру, систему, сукупність станів і процесів, що представляють собою загальне явище або систему чи спосіб, що регулює послідовність певного виду

діяльності, певних зв'язків і елементів. Виходячи з цього, в економічному контексті, з точки зору системного аналізу, механізм розглядається як «сукупність свідомих впливів організаційно-економічного характеру на організацію як відкриту соціально-економічну систему або на процес з мета підвищення ефективності від процесу (системи) або від конкретного результату до досягнень. Технологічно господарський механізм розуміється як «інструмент управління», тобто сукупність елементів і методів управління його організаційним, інформаційним, мотиваційним і правовим забезпеченням, за допомогою яких враховується специфіка підприємства. Дії забезпечують досягнення конкретної мети.

Якщо узагальнити результати аналізу наукових положень у цьому напрямі економічної теорії та врахувати тему даної роботи, то можна зробити висновок, що економічний механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є спрямованою дією організаційна система та керована діяльність, методи, технології та економічні, нормативні, управлінські та регулятивні інструменти, які активно впливають на процеси створення (залучення), накопичення та розподілу фінансових ресурсів відповідно до конкретних видів діяльності та напрямів використання, а також їх перетворення в інші види економічних ресурсів, з метою адаптації їх до виробничих, інвестиційних, соціальних та інших потреб підприємства.

Слід зазначити, що в науковій літературі представлено широкий спектр різноманітних економічних механізмів: організаційно-економічних, фінансових, фінансових кредитів, фінансових інвестицій тощо. Це рішення, на якому було зосереджено управлінський вплив. Це означає, що ця різноманітність зумовлена функціональною спеціалізацією господарювання через той чи інший господарський механізм. При цьому в кожному з них використовуються типові структурні елементи, що забезпечують ефективність господарського механізму та виконання його функціональних завдань.

Проектування економічного механізму управління фінансовим потенціалом базується на врахуванні певних теоретичних, методологічних та економічних вимог організації. Найважливіші з них:

процеси формування, розвитку та реалізації фінансового потенціалу відбуваються в умовах динамічних і стохастичних змін зовнішнього економічного середовища та внутрішньої фінансово-економічної ситуації, що зумовлюють необхідність забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості та фінансової адаптивності;

Управління фінансовим потенціалом відноситься до компетенцій функціонального менеджменту – фінансового менеджменту – і підпорядковується загальним стратегічним і тактичним завданням господарської діяльності підприємства;

Фінансовий потенціал як тема фінансового менеджменту потребує власних інструментів і технологій управління;

Якість управління фінансовим потенціалом визначається ступенем реалізації його функціональних завдань: створення (придбання) необхідних і достатніх обсягів фінансових ресурсів, їх збір і розподіл відповідно до окремих видів діяльності та напрямів використання, а також швидкість та ефективність трансформації в інші види економічних ресурсів з метою забезпечення виробничих, інвестиційних, соціальних та інших потреб підприємства;

система управління фінансовим потенціалом повинна забезпечувати динамічний і пропорційний розвиток усіх її елементів, а також усієї економіки підприємства;

Управління фінансовим потенціалом характеризується внутрішніми протиріччями, зумовленими стійкою високою конкуренцією в отриманні обмежених фінансових ресурсів між окремими видами діяльності та напрямками їх використання.

Характеристика економічного механізму управління фінансовим потенціалом визначається його функціональною специфікою та впливом на характер процесів створення та використання фінансових ресурсів.

Вони виражаються таким чином:

Забезпечення внутрішньої гармонізації, упорядкованості, систематизації, узгодженості та взаємодії окремих структурних елементів фінансового потенціалу як динамічної економічної системи, що визначається просторово-часовими параметрами;

враховувати та узгоджувати економічні інтереси, цілі та завдання окремих суб'єктів, які фінансово пов'язані з підприємством (органи державного казначейства та бюджету, установи фінансово-кредитної та інноваційно-інвестиційної системи, інші суб'єкти господарювання, бюджети).

забезпечення оперативної адаптації управління фінансовим потенціалом до динамічних змін зовнішньоекономічного середовища;

визначення фінансового потенціалу менеджменту відповідно до правових вимог, стратегічних цілей і припущень щодо майбутнього розвитку компанії;

Здійснення оперативної трансформації фінансових ресурсів в інші види економічних ресурсів. Логіка модернізації економічного механізму управління фінансовим потенціалом передбачає певну послідовність у здійсненні необхідних організаційно-економічних заходів.

Виходячи з цих передумов, а також з наведеного вище визначення сутності економічного механізму управління фінансовим потенціалом, його логічно-структурну модель можна представити наступним чином (рисунок 3.1).

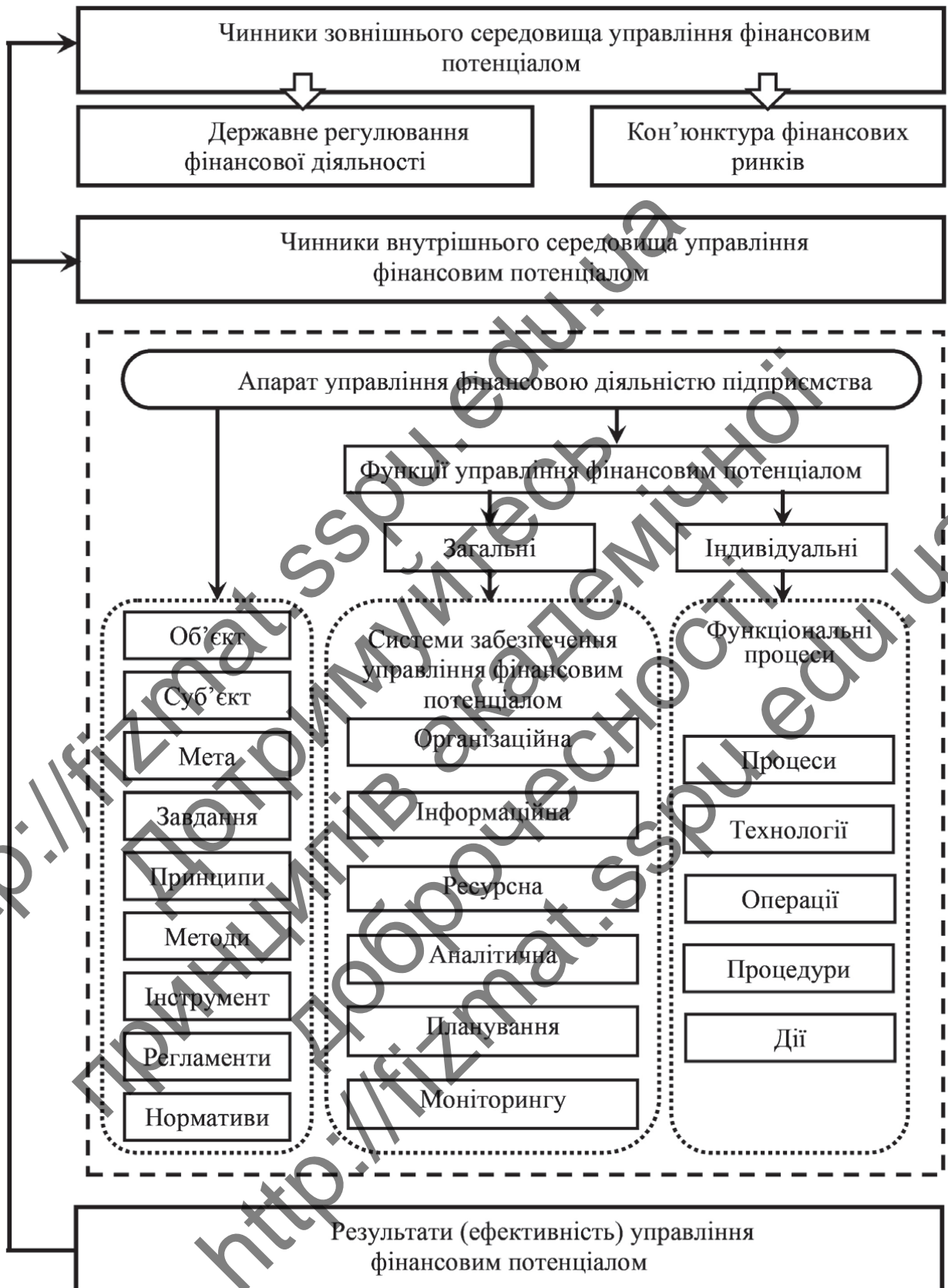


Рис. 3.1. Економічний механізм управління фінансовим потенціалом

Перш за все, проводиться детальний аналіз ефективності існуючого економічного механізму управління фінансовим потенціалом та його окремих структурних елементів. Водночас важливо визначити вузькі місця та прогалини. Особливо важливо виявити причини інертності в міркуваннях і прийнятті фінансових рішень. Крім того, важливо оцінити динаміку та напрями розвитку зовнішнього середовища та внутрішньої ситуації з метою визначення ключових факторів, які активно впливають на ці процеси. Результати проведеного аналізу дозволяють чітко сформулювати мету та завдання планової модернізації економічного механізму управління фінансовим потенціалом.

Наступним кроком є визначення показників, які кількісно характеризують результати створення та використання фінансового потенціалу відповідно до цільових параметрів управління ним. У цьому сенсі актуальним є встановлення критеріїв та показників ефективності управління фінансовим потенціалом, методичних підходів до його розрахунку, а також інтерпретації результатів, отриманих у процесі розрахунку.

Важливе значення для забезпечення ефективності господарського механізму має розробка методів та інструментів управління фінансовим потенціалом.

Фінансова теорія та фінансовий менеджмент зараз розробили потужний арсенал інструментів контролю фінансової діяльності компаній, включаючи використання інструментів фондового ринку. Його вибір залежить від специфіки фінансової діяльності підприємства, його спеціалізації та виробничих потужностей, рівня фінансового потенціалу та специфіки господарської діяльності. Розробка методів та засобів контролю фінансового потенціалу спрямована на усунення причин і факторів інерційності прийняття рішень у фінансовому менеджменті та здійснення оперативного переходу до сучасних методів на основі науково-методичних рекомендацій та використання наявного потенціалу. Можливості трансформації господарського механізму.

В умовах динамічного ринку фінансове планування та прогнозування набувають важливого значення. Її розробка та практична реалізація є важливим інструментом забезпечення фінансової стійкості та фінансової адаптивності, протидії зовнішнім загрозам та локалізації фінансових ризиків. Система фінансових планів і прогнозів повинна містити аналітичні та довгострокові планові (стратегічні) документи, середньострокова та довгострокова перспектива. включати своєчасні бізнес-плани та поточні фінансові плани (бюджети).

Заслуговують на увагу бізнес-плани реалізації окремих виробничо-інвестиційних програм (проектів).

Вибір горизонту планування та форми планово-прогнозних документів, деталізація планових показників та їх структури залежить від обсягу та специфіки фінансової діяльності підприємства. Але її темою завжди повинні бути процеси створення (привабливості) та ефективного використання фінансових ресурсів.

Сучасні технології контролю за фінансовою діяльністю вимагають розробки системи моніторингу та управління процесами створення та використання фінансового потенціалу, що дозволяє оперативно виявляти відхилення від запланованих параметрів економічного розвитку та вчасно вносити необхідні корективи. Без цього завдання проблематично забезпечити працездатність усього господарського механізму.

Важливим кроком у побудові нового економічного механізму управління фінансовим потенціалом є розробка системи внутрішніх нормативів часу та ресурсів, процедур і локальних нормативних актів щодо прийняття, реалізації та коригування управлінських рішень у сфері освіти та використання фінансових ресурсів.

На завершальній фазі створюється система забезпечення управління фінансовим потенціалом та містить наступні елементи.

Організаційне забезпечення. Процес управління завжди включає створення відповідної структури та організаційної форми для його реалізації.

Досвід показує, що більшість національних компаній не мають структурних підрозділів, відповідальних за функції фінансового управління, незалежних від адміністративного апарату.

Створення таких структур не може бути самоціллю. Тому це питання вирішується на основі практичних потреб і принципів економічного прагматизму.

Організаційне забезпечення забезпечується реконструкцією цільової системи (встановленням пріоритетів), раціоналізацією організаційної структури та координацією взаємодій і проникнень між її окремими елементами. У рамках визначення економічного механізму управління фінансовим потенціалом важливо персоналізувати навички та відповідальність у цій сфері.

Інформаційне забезпечення. Підготовка та прийняття ефективних управлінських рішень з усіх аспектів створення, розвитку та використання фінансового потенціалу базується на оперативній, достовірній та якісній інформації. Процес надання інформації включає цілеспрямований і постійний збір необхідних кількісних і якісних показників та їх збір, оцінку, підготовку та систематизацію відповідно до потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів компанії. На основі цієї інформації здійснюються аналітичні та прогностичні розрахунки, контроль і моніторинг фінансових процесів, а також обґрунтування та прийняття фінансових рішень керівниками.

Підтримка функцій. Управління, як і будь-яка інша діяльність, неможлива без використання певного обсягу інтелектуальних, професійних, матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів. Крім того, у багатьох випадках існує конкуренція та інші обмеження на придбання певних видів економічних ресурсів. Тому система сировинного забезпечення є важливою умовою ефективного функціонування господарського механізму.

Аналітична підтримка. Управлінська діяльність нерозривно пов'язана з реалізацією аналітичної функції, яка являє собою комплекс досліджень, спрямованих на з'ясування загальних тенденцій, характеристик і

закономірностей розвитку суб'єкта управління, а також основних факторів, що впливають на ці процеси. На цій основі буде розроблено комплекс заходів, спрямованих на вдосконалення економічних механізмів контролю фінансового потенціалу.

Система планування і прогнозування – це елемент системи управління фінансовим потенціалом, який, як уже зазначалося, включає сукупність різноманітних фінансових планів і прогнозів, що взаємодіють між собою і спрямовані на створення моделі кількісних параметрів навчального процесу. (привабливість) та використання фінансових ресурсів у коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі.

У процесі фінансового планування та прогнозування здійснюється: обґрунтований вибір важливих параметрів для створення фінансових ресурсів, що гарантують продуктивну та інноваційну діяльність підприємства;

його розподіл за різними сферами використання, вибір джерел фінансування та оптимізація його структури;

Моніторинг і контроль фінансових операцій і процесів є невід'ємною частиною ефективного функціонування економічного механізму управління фінансовим потенціалом компанії. Вони необхідні для раннього виявлення та швидкого вирішення різноманітних фінансових проблем, запобігання виникненню загроз і ризиків, а в разі їх виникнення – локалізації їх наслідків з мінімальними економічними втратами. Крім того, вони є важливим елементом ефективної системи, яка стимулює діяльність як самої компанії, так і її окремих структурних підрозділів.

Шляхом раціонального поєднання набору методів, ресурсів, принципів, інструментів, регламентів, стандартів і процесів створюється технологія управління фінансовим потенціалом компанії. Застосування ефективних управлінських технологій дає можливість за допомогою засобів і методів забезпечити створення чистих грошових потоків, за рахунок яких створюються власні фінансові ресурси; поліпшити умови їх участі в

господарському обороті за рахунок зовнішніх джерел; Ефективно акумулювати та розподіляти фінансові ресурси залежно від окремих видів діяльності та напрямів їх використання.

На цій основі відбувається нарощування та розвиток фінансового потенціалу та його ефективне використання.

3.2. Шляхи підвищення ефективності фінансової роботи на підприємстві

Особливе місце в організаційно-управлінській роботі компаній займає фінансова діяльність. Від цього значною мірою залежить своєчасність і повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, а також виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансова діяльність - це система, яка використовує різні форми і методи для фінансового забезпечення функціонування компаній і досягнення їх цілей. Це означає, що практична фінансова робота забезпечує життєздатність компанії та покращує її роботу.

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- поточна оперативна, фінансово-господарська робота.

Фінансове прогнозування та планування є одним із найважливіших напрямів фінансової роботи компаній. На цій фазі фінансової роботи визначається загальна потреба у фінансових ресурсах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість отримання цих коштів.

В ринкових умовах підприємство самостійно визначає напрями та розміри використання прибутку, на який воно має право після сплати

податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на основі розрахункового значення фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, прибутку, сум податку.

Планування збуту необхідно для розробки плану прибутку від реалізації продукції та визначення суми закладених у бюджет платежів. Від достовірності та правильності розрахунку доходу значною мірою залежить також життєздатність основного джерела доходу та розмір планованого прибутку.

Метою планування витрат є визначення найбільш економного використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів на одиницю продукції. Важливим чинником підвищення ефективності виробництва є скорочення витрат виробництва та розподілу. Зниження витрат за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії та робочої сили дає можливість виробляти значну кількість додаткової продукції, підвищує прибуток і рентабельність підприємств і створює реальні можливості для самофінансування. Зниження собівартості продукції виробничої одиниці є важливою основою зниження її ціни, а отже, прискорення кругообігу оборотних коштів.

При плануванні собівартості виробництва і реалізації продукції необхідно враховувати резерви зниження власних витрат, у тому числі:

поліпшення використання основних фондів і пов'язане з цим збільшення обсягів виробництва продукції в основних фондах, виражених у гривнях;

раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та зниження собівартості одиниці продукції без втрати якості;

зниження затрат праці на одиницю продукції за рахунок науково-технічного прогресу;

знизити витрати на збут продукції за рахунок вдосконалення методів збуту;

Зменшити втрати, викликані браком і поганим господарюванням, ліквідувати невиробничі витрати;

Економіка у сфері адміністрування та менеджменту на основі раціональної організації апарату управління підприємством.

На основі розроблених фінансових показників ми розробляємо перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у вигляді балансу доходів і витрат, а оперативний - у вигляді платіжного плану. Аналіз і контроль фінансової діяльності підприємства є діагностикою його фінансового стану, яка дозволяє виявити недоліки і помилки в розрахунках, виявити і мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшити обсяги продажів і прибутку, знизити собівартість продукції, підвищити рентабельність та покращити фінансово-господарську діяльність всієї компанії. Аналітичні документи використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування.

Компанія повинна розробити систему ключових показників ефективності, за допомогою яких можна з достатньою точністю оцінити поточні та стратегічні можливості компанії. Аналітичну роботу компанії можна розділити на два блоки:

Аналіз фінансових результатів і прибутковості;

Аналіз фінансового стану підприємства.

Поточна фінансово-операційна робота підприємства спрямована на практичне здійснення фінансового забезпечення господарської діяльності та постійне підтримання платоспроможності на належному рівні.

Зміст поточної операційної фінансової роботи товариства полягає в наступному:

постійна співпраця зі споживачами у сфері розрахунків за реалізовану продукцію, роботи та послуги;

своєчасність розрахунків за надані постачальниками товари та послуги;

забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов'язкових внесків до бюджету та спеціальних фондів;

своєчасне виконання розрахунків по заробітній платі;

своєчасне погашення банківських кредитів і сплата відсотків;

Можливі напрями впровадження внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності фінансової роботи підприємства відрізняються за ступенем впливу, ступенем використання та контролю. Тому в управлінській практиці для керівників і відповідних спеціалістів (керівників) господарських питань чи інших видів діяльності важливе значення має детальне знання сфери діяльності, форм контролю та застосування найважливіших заходів. внутрішні та зовнішні фактори ефективності на різних рівнях управління трудовим колективом. Той чи інший суб'єкт господарювання може і повинен постійно контролювати процес використання внутрішніх факторів, послідовно розробляти та впроваджувати власну програму підвищення ефективності свого функціонування та враховувати вплив зовнішніх факторів. У цьому сенсі необхідно уточнити напрямок дій та використати основні внутрішні та зовнішні чинники для підвищення ефективності господарських одиниць.

Тому ми пропонуємо наступні шляхи покращення фінансових показників ТОВ «РТА».

Використання збалансованої системи показників; Збирати інформаційні потоки в електронну базу даних, яка повинна бути доступна для внутрішньої мережі користувачів компанії та застосування методів фінансового контролю.

3.3. Прогнозування розміру виручки від реалізації продукції підприємства з використанням трендової моделі

Динамічні процеси в економічних системах найчастіше проявляються у вигляді сукупності значень того чи іншого показника в хронологічному порядку, які у своєму розвитку відображають хід розвитку досліджуваного явища в економіці [35].

Послідовність спостережень за показником, упорядковану за значенням іншого показника, яке поступово зростає або зменшується, називається динамічним рядом або динамічним рядом. Якщо ознакою, за якою відбувається система, є час, то такий динамічний ряд називають часовим рядом. В економічних процесах порядок зазвичай виникає як функція часу. Отже, елементами динамічного ряду є числові значення показника, так звані рівні цих рядів і моменти або інтервали часу, на які ці рівні поширюються.

Тривалість часового ряду відноситься до часу, який минув між часом початку спостереження та часом закінчення. Кількість рівнів, що міститься в часовому ряді, часто називають довжиною ряду.

Коли довгострокова тенденція змін економічного показника визначається в часовому ряді, вона називається трендом. Таким чином, тренд — це зміна, яка визначає загальний напрямок розвитку, основну тенденцію динамічного ряду. Іншими словами: тенденція - це систематична і стабільна зміна процесу протягом тривалого часу.

Динамічна економіко-математична модель, у якій розвиток змодельованої економічної системи відображається в змінах її основних показників, у цьому контексті називається моделлю тренду [35].

На рисунку 3.2 представлена динаміка виручки від реалізації продукції підприємства за діючим асортиментом за два роки в поквартальному розрізі.

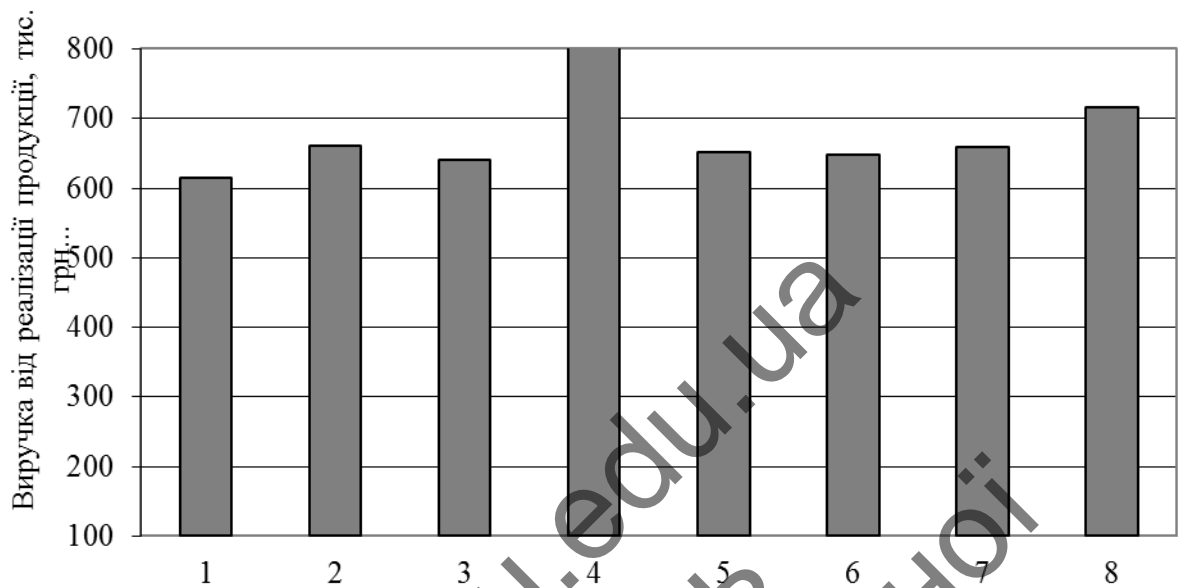


Рис. 3.2. Динаміка виручки від реалізації продукції

На наступному етапі проведемо попередній аналіз часових рядів [35].

Початковий аналіз часових рядів економічних показників в основному спрямований на виявлення та усунення значень некоректних рівнів у рядах, а також на виявлення наявності тренду у вихідних часових рядах.

Під ненормальним рівнем розуміємо певне значення рівня динамічного ряду, яке не відповідає потенційним можливостям досліджуваної економічної системи і яке, залишаючись на рівні ряду, впливає на значення основних характеристик динамічного ряду, особливо тенденція відповідності моделі. Причиною неправильних спостережень можуть бути помилки першого типу (помилки технічного характеру, наприклад, в агрегації даних, передачі інформації тощо) і помилки другого типу, які виникають під впливом більш об'єктивних факторів. в природі, але з'являються вони епізодично. Виявленню та усуненню підлягають помилки I типу; Помилки типу II неможливо усунути.

Методи, розроблені для статистичних сукупностей, використовуються для виявлення аномальних рівнів у часових рядах. Метод Ірвіна припускає використання наступної формули:

$$\lambda_t = \frac{|y_t - y_{t-1}|}{\sigma_y}; \quad t = 2, 3, \dots, n, \quad (3.1)$$

де середньоквадратичне відхилення σ_y розраховується у свою чергу з використанням формул:

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}{n-1}}; \quad (3.2); \quad \bar{y} = \frac{\sum_{t=1}^n y_t}{n}, \quad (3.3)$$

Використовуючи стандартну функцію Excel «СРЗНАЧ» з категорії «Статистичні» майстер функцій, отримуємо:

$$\bar{y} = 679,7 \text{ тис. грн.}$$

Далі розраховуємо середнє квадратичне відхилення, використовуючи стандартну функцію Excel «СТАНДОТКЛОН» з категорії «Статистичні» майстра функцій. Отримуємо:

$$\sigma_y = 72,85 \text{ тис. грн.}$$

Далі за формулою 3.1 розраховуємо параметр λ_t , результати розрахунків представимо в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахункові значення λ_t

λ_2	λ_3	λ_4	λ_5	λ_6	λ_7	λ_8
0,6149	0,28	0,8248	0,6601	0,048	0,1373	0,7892

Табличне значення критерію Ірвіна ($P = 0,95$):

для $n = 3$ $\lambda_t = 2,3$; для $n = 10$ $\lambda_t = 1,5$.

Інтерполіруємо:

$$2,3 - 1,5 = 0,8; \quad 0,8 / (10-3) = 0,114; \quad 2,3 - 0,114 \cdot 8 = 1,388.$$

Так як $\lambda_i < 1,388$, відповідно, всі рівні ряду не вважаються аномальними.

На наступному етапі розрахуємо наявність тренда за допомогою метода перевірки різниць середніх рівнів. Реалізація цього методу складається з чотирьох етапів.

На першому етапі вихідний часовий ряд $y_1, y_2, y_3, \dots, y_n$ розбивається на дві рівні частини по числу рівнів: у першій частині n_1 перших рівнів вихідного ряду, у другій – n_2 інших рівнів ($n_1 + n_2 = n$) (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Розбивка вихідного ряду

1 частина	615,7	660,5	640,1	845,9
2 частина	652,1	648,6	658,6	716,1

На другому етапі для кожної з цих частин обчислюються середні значення і дисперсії за формулами:

$$\bar{y}_1 = \frac{\sum_{t=1}^{n_1} y_t}{n_1}; \quad (3.4) \quad \sigma_1^2 = \frac{\sum_{t=1}^{n_1} (y_t - \bar{y}_1)^2}{n_1 - 1}; \quad (3.5)$$

$$\bar{y}_2 = \frac{\sum_{t=n_1+1}^n y_t}{n_2}; \quad (3.6) \quad \sigma_2^2 = \frac{\sum_{t=n_1+1}^n (y_t - \bar{y}_2)^2}{n_2 - 1}. \quad (3.7)$$

Використовуючи стандартну функцію Excel «СРЗНАЧ» з категорії «Статистичні» майстра функцій, отримуємо:

$$\bar{y}_1 = 690,55 \text{ тис. грн.};$$

$$\bar{y}_2 = 668,85 \text{ тис. грн.}$$

Використовуючи стандартну функцію Excel «БДДИСПП» з категорії «Статистичні» майстра функцій, отримуємо:

$$\sigma_1^2 = 11061,45 \text{ тис. грн.};$$

$$\sigma_2^2 = 1009,42 \text{ тис. грн.}$$

Третій етап полягає в перевірці рівності (однорідності) дисперсій обох частин ряду за допомогою F-критерію Фішера, що заснована на порівнянні розрахункового значення цього критерію:

$$F = \begin{cases} \sigma_1^2 / \sigma_2^2, & \text{якщо } \sigma_1^2 > \sigma_2^2 \\ \sigma_2^2 / \sigma_1^2, & \text{якщо } \sigma_1^2 < \sigma_2^2 \end{cases} \quad (3.8)$$

Так як $\sigma_1^2 > \sigma_2^2$, то $F_{\text{розрах}} = 11061,45 / 1009,42 = 10,96$.

Розрахуємо число ступіней свободи:

$$n_1 - 2 = n_2 - 2 = 4 - 2 = 2.$$

$$F_{\text{табл}} = 19,0 \text{ (} P = 0,95\text{)}. F_{\text{табл}} = 99,0 \text{ (} P = 0,99\text{)}.$$

Так як $F_{\text{розрахун}} < F_{\text{табл}}$, то гіпотеза о рівності дисперсій приймається, та переходимо до четвертого етапу.

На четвертому етапі перевіряється гіпотеза про відсутність тренда з використанням t-критерію Ст'юдента. Для цього визначається розрахункове значення критерію Ст'юдента за формулою:

$$t = \frac{|\bar{y}_1 - \bar{y}_2|}{\sigma \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}, \quad (3.9)$$

де σ – середньоквадратичне відхилення різниці середніх.

$$\sigma = \sqrt{\frac{(n_1 - 1) \cdot \sigma_1^2 + (n_2 - 1) \cdot \sigma_2^2}{n_1 + n_2 - 2}}, \quad (3.10)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{(4 - 1) \cdot 11061,45 + (4 - 1) \cdot 1009,42}{4 + 4 - 2}} = 7,769.$$

Відповідно до формули 3.9 t-критерій Ст'юдента становить:

$$t = \frac{|690,55 - 668,85|}{7,769 \cdot \sqrt{\frac{1}{4} + \frac{1}{4}}} = 3,95.$$

Розрахуємо число ступіней свободи:

$$n_1 + n_2 - 2 = 4 + 4 - 2 = 6.$$

$t_{\text{табл}} = 2,447$ ($P = 0,95$) так как $t_{\text{розрахун}} > t_{\text{табл}}$, тобто є тренд.

Після визначення наявності тренда необхідно розрахувати вид кривої росту.

Для вибору виду поліноміальної кривої росту найбільш розповсюдженим методом є метод кінцевих різностей (метод Тинтнера). Цей метод може бути використаний для попереднього вибору поліноміальної

кривої, якщо, по-перше, рівні часового ряду складаються тільки з двох компонентів: тренд і випадковий компонент, і по-друге, тренд є досить гладким, щоб його можна було апроксимувати поліномом деякого ступеня.

На першому етапі цього методу обчислюються різниці (прирости) до k-го порядку включно:

$$\begin{aligned}
 u_t &= y_t - y_{t-1} \\
 u_t^{(2)} &= u_t - u_{t-1} \\
 &\dots\dots\dots \\
 u_t^{(k)} &= u_t^{(k-1)} - u_{t-1}^{(k-1)}.
 \end{aligned}
 \tag{3.11}$$

Для апроксимації економічних процесів звичайно обчислюють кінцеві різниці до четвертого порядку. Результати розрахунків представимо в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3
Розрахунок різниць до 4-го порядку

	y_t	$u_t^{(1)}$	$u_t^{(2)}$	$u_t^{(3)}$	$u_t^{(4)}$
1	615,7				
2	660,5	44,8			
3	640,1	-20,4	-65,2		
4	845,9	205,8	226,2	291,4	
5	652,1	-193,8	-399,6	-625,8	-917,2
6	648,6	-3,5	190,3	589,9	1215,7
7	658,6	10	13,5	-176,8	-766,7
8	716,1	57,5	47,5	34	210,8
Розмах		399,6	625,8	1215,7	2132,9

Обираємо порядок $k = 1$, тобто поліном першого ступеня (пряма).

Після того, як форма кривої відома, необхідно розрахувати її параметри.

Розрахуємо параметри прямої за допомогою метода найменших квадратів. Суть його складається в тому, щоб сума квадратів відхилень фактичних рівнів ряду від відповідних теоретичних значень була найменшою. Цей метод приводить до системи так званих нормальних

рівнянь для визначення невідомих параметрів відібраних кривих.

Для полінома першого ступеня:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 t, \quad (3.12)$$

Система нормальних рівнянь має вигляд:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum t = \sum y_t \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum y_t t \end{cases}, \quad (3.13)$$

Де знак підсумовування поширюється на всі моменти спостереження (усі рівні) вихідного часового ряду.

Дані для розрахунку рівняння прямої представимо в таблиці 3.4.

<http://fizmat.ssru.edu.ua>
Дотримуйтесь принципів академічної доброчесності!
<http://fizmat.ssru.edu.ua>

Таблиця 3.4

Вихідні дані для розрахунку рівняння прямої й адекватності моделі

№п/п	t	y_t	$y_t \cdot t$	t^2	\hat{y}_t	$\frac{ y_t - \hat{y}_t }{y_t}$	$(\bar{y} - \bar{y})^2$	$(y - \bar{y})^2$	$(y - \hat{y})^2$
1	1	615,7	615,7	1	657,825	0,068418	478,515625	4096	1774,515625
2	2	660,5	1321	4	664,075	0,005413	244,140625	368,64	12,780625
3	3	640,1	1920,3	9	670,325	0,047219	87,890625	1568,16	913,550625
4	4	845,9	3383,6	16	676,575	0,200171	9,765625	27622,44	28670,95563
5	5	652,1	3260,5	25	682,825	0,047117	9,765625	761,76	944,025625
6	6	648,6	3891,6	36	689,075	0,062404	87,890625	967,21	1638,225625
7	7	658,6	4610,2	49	695,325	0,055762	244,140625	445,21	1348,725625
8	8	716,1	5728,8	64	701,575	0,020283	478,515625	1324,96	210,975625
Сума	36	5437,6	24731,7	204	–	0,506787	1640,625	37154,38	35513,755

На основі даних таблиці 3.5 система нормальних рівнянь буде мати вид:

$$\begin{cases} 8a_0 + 36a_1 = 5437,6 \\ 36a_0 + 204a_1 = 24731,7 \end{cases}$$

звідки $a_1 = 6,25$, $a_0 = 651,575$

Тобто, рівняння тренда буде мати вигляд:

$$\hat{y}_t = 651,575 + 6,25 \cdot t$$

Зобразимо отримані результати графічно (рисунок 3.3).

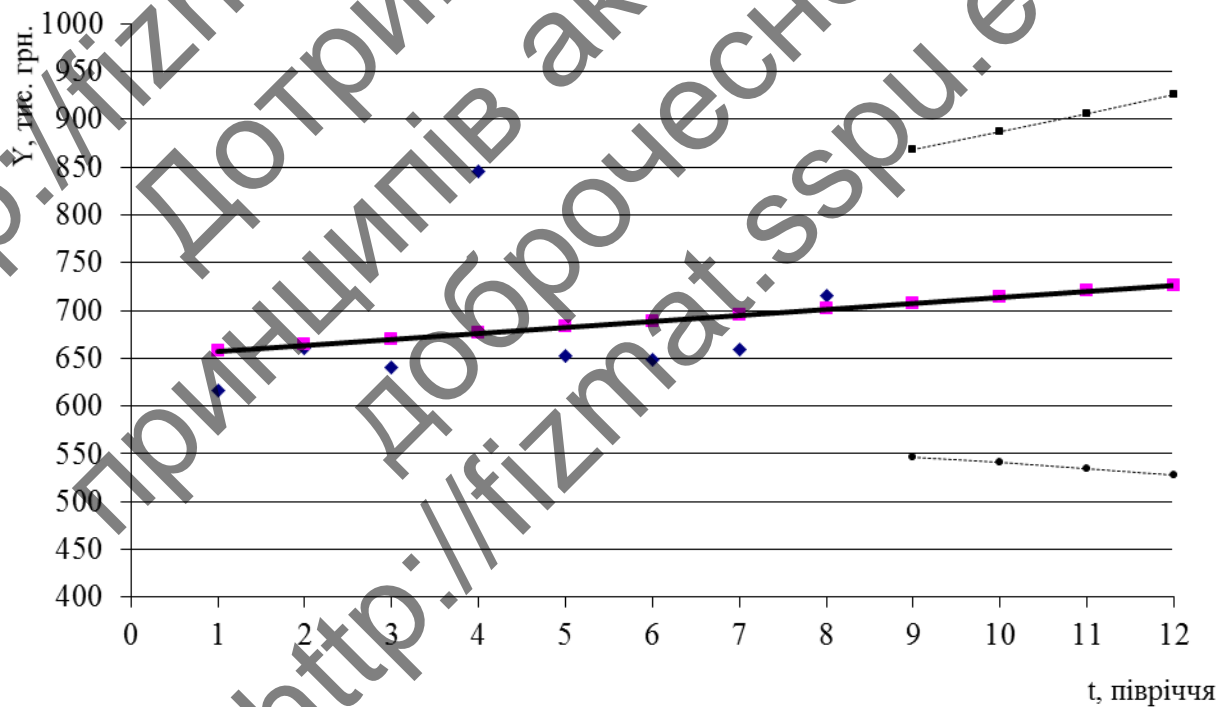


Рис. 3.3. Динаміка виручки від реалізації продукції та лінія тренда

На наступному етапі необхідно провести оцінку адекватності моделі.

Для адекватних моделей має сенс ставити задачу оцінки їхньої точності. Точність моделі характеризується величиною відхилення моделі від реального значення змінної, що моделюється (економічного показника). Для показника представленого часовим рядом, точність визначається як різниця між значенням фактичного рівня часового ряду і його оцінкою, отриманою розрахунковим шляхом з використанням моделі, при цьому як статистичні показники точності застосовуються наступні:

середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma_e = \sqrt{\frac{1}{n-k} \cdot \sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2}, \quad (3.14)$$

середня відносна помилка апроксимації:

$$\bar{E}_{\text{отн}} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{t=1}^n \left| \frac{y_t - \hat{y}_t}{y_t} \right| \cdot 100\%, \quad (3.15)$$

коефіцієнт збіжності:

$$\varphi^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}, \quad (3.16)$$

коефіцієнт детермінації:

$$R^2 = 1 - \varphi^2, \quad (3.17)$$

де n – кількість рівнянь ряду,

k – число параметрів моделі,

\hat{y}_t – оцінка рівнянь ряду по моделі,

\bar{y} – середнє арифметичне значення рівнянь ряду.

Розрахуємо приведені показники:

$$\bar{E}_{\text{omi}} = \frac{1}{8} \cdot 0,506787 \cdot 100\% = 6,33\% .$$

$$\varphi^2 = \frac{35513,755}{371540,38} = 0,0956 ;$$

$$R^2 = 1 - 0,0956 = 0,9044 \text{ або } 90,44\% .$$

Заключним етапом є прогнозування економічних показників.

Прогнозування економічних показників на основі трендових моделей, як і більшість інших методів економічного прогнозування, засновано на ідеї екстраполяції. Під екстраполяцією розуміють поширення закономірностей, зв'язків і співвідношень, що діють у досліджуваному періоді, за його межі. Часовий горизонт прогнозу називають періодом упередження. Тривалість періоду упередження залежить від специфіки об'єкта прогнозування, інтенсивності динаміки, тривалості дії виявлених закономірностей та тенденцій.

Прогноз на підставі трендових моделей (кривих росту) містить два елементи: точковий і інтервальний прогнози. Точковий прогноз – це прогноз єдиного значення прогнозованого показника. Це значення визначається підстановкою в рівняння обраної кривої росту величини часу t , що відповідає періоду упередження: $t = n + 1$; $t = n + 2$ і т.д. Такий прогноз називається точковим, тому що на графіку його можна зобразити у виді точки.

Проведемо точковий прогноз на чотири наступні квартали:

$$\hat{Y}_9 = 651,575 + 6,25 \cdot 9 = 707,83 \text{ тис. грн.}$$

$$\hat{Y}_{10} = 651,575 + 6,25 \cdot 10 = 714,08 \text{ тис. грн.}$$

$$\hat{Y}_{11} = 651,575 + 6,25 \cdot 11 = 720,33 \text{ тис. грн.}$$

$$\hat{Y}_{12} = 651,575 + 6,25 \cdot 12 = 726,58 \text{ тис. грн.}$$

Такий прогноз називається точковим, тому що на графіку його можна зобразити у вигляді точки (рисунок 3.2).

Очевидно, що точний збіг фактичних даних у майбутньому і прогностичних точкових оцінок малоімовірно. Тому точковий прогноз повинен супроводжуватися двосторонніми границями, тобто визначенням інтервалу значень, у якому з достатньою долею впевненості можна очікувати появи прогнозованої величини. Установлення такого інтервалу називається інтервальним прогнозом.

Інтервальний прогноз на базі трендових моделей здійснюється шляхом розрахунку довірчого інтервалу – такого інтервалу, у якому з визначеною імовірністю можна очікувати появи фактичного значення прогнозованого економічного показника. Розрахунок довірчих інтервалів при прогнозуванні з використанням кривих росту опирається на висновки і формули теорії регресій.

Методи, розроблені для статистичних сукупностей, дозволяють визначити довірчий інтервал, що залежить від стандартної помилки оцінки прогнозованого показника, від часу упередження прогнозу, від кількості рівнів у часовому ряді і від рівня значимості (помилки) прогнозу.

Стандартна (середня квадратична) помилка оцінки прогнозованого показника $S_{\hat{y}}$ визначається за формулою:

$$S_{\hat{y}} = \sqrt{\frac{\sum (y_t - \hat{y}_t)^2}{n - k}}, \quad (3.18)$$

де y_t – фактичне значення рівня часового ряду для часу t ;

\hat{y}_t – розрахункова оцінка відповідного показника по моделі (наприклад, по рівнянню кривої росту);

n – кількість рівнів у вихідному ряді;

k – число параметрів моделі.

$$S_{\hat{y}} = \sqrt{\frac{35513,755}{8-2}} = 76,93.$$

У випадку прямолінійного тренда для розрахунку довірчого інтервалу можна використовувати аналогічну формулу для парної регресії, таким чином, довірчий інтервал прогнозу U_y у цьому випадку буде мати вигляд:

$$u_y = \hat{y}_{n+L} \pm t_{\alpha} \cdot S_{\hat{y}} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{3 \cdot (n+2L-1)^2}{n \cdot (n^2-1)}}, \quad (3.19)$$

де L – період упередження;

\hat{y}_{n+L} – точковий прогноз по моделі на $(n+L)$ -й момент часу;

n – кількість спостережень у часовому ряді;

$S_{\hat{y}}$ – стандартна помилка оцінки прогнозованого показника, розрахована за вище наведеною формулою для числа параметрів моделі рівного двом;

t_{α} – табличне значення критерію Ст'юдента для рівня значимості α і для числа ступенів вільності, рівного $n - 2$.

Число ступіней свободи $8 - 2 = 6$, $t = 1,65017$ (при $P = 0,85$).

Іноді для розрахунків довірчих інтервалів прогнозу відносного лінійного тренда застосовують приведену вище формулу в трохи перетвореному вигляді:

$$u_y = \hat{y}_{n+L} \pm t_\alpha \cdot S_{\hat{y}} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(t_L - \bar{t})^2}{\sum (t - \bar{t})^2}}, \quad (3.20)$$

де t – порядковий номер рівня ряду ($t = 1, 2, \dots, n$);

$t_L = n + L$ – час, для якого робиться прогноз;

\bar{t} – час, що відповідає середині періоду спостережень для вихідного ряду, наприклад, $\bar{t} = (n + 1) / 2$; підсумовування ведеться за всіма спостереженнями.

Для розрахунку верхнього та нижнього довірчого інтервалу проведемо з використанням формули 3.20, результати розрахунків представимо в вигляді таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Результати розрахунків довірчих інтервалів прогнозу

Час (t)	Крок (L)	Точковий прогноз (\hat{y}_{n+L})	Довірчий інтервал прогнозу	
			Нижня межа	Верхня межа
9	1	707,83	546,88	868,77
10	2	714,08	541,62	886,53
11	3	720,33	534,99	905,65
12	4	726,58	527,28	925,87

Таким чином, виручка від реалізації продукції в першому кварталі 2019 року становитиме 707,83 тис. грн., в другому – 714,08 тис. грн., в третьому – 720,33 тис. грн., а в четвертому – 726,58 тис. грн.

На наступний плановий рік сума виручки від реалізації продукції за існуючим асортиментом становитиме 2868,82 тис. грн., тобто збільшиться у порівнянні з минулим роком на 7,23%.

3.4. Прогнозування статей балансу

Одним із методів прогнозування фінансового стану підприємства є метод складання прогнозного балансу підприємства [41, с. 383].

При складанні балансового прогнозу підприємства скоріше використовують метод відсотка продажів, оскільки передбачається, що певна кількість статей балансу збільшується при максимальному використанні наявних ресурсів (активів), а також при збільшенні обсягу продажів. очікується робочий аркуш. пропорційно. Це припущення має сенс, оскільки для забезпечення більшого виробництва необхідні нові капітальні блага; Щоб забезпечити реалізацію більшої кількості товару, необхідно збільшити товарний запас тощо. З іншого боку, розвиток залишків готівки не завжди пропорційний розвитку обсягів продажу. Тому метод відсотка продажів може бути придатним лише для підготовки «чорнового» варіанту балансового прогнозу [41, с. 384].

Загальною практикою є класифікація статей прогнозного балансу на автоматично створені та налаштовані статті залежно від обсягу продажів.

Автоматично створено:

довгострокові активи (крім довгострокових фінансових вкладень);

витрати майбутніх періодів;

поточні зобов'язання;

витрати майбутніх періодів;

Статті, які регулюються звідси:

довгострокові фінансові вкладення;

чисті активи (за винятком нерозподіленого прибутку);

нерозподілений прибуток (непокриті збитки), що виник при їх додаванні до нерозподіленого прибутку у звіті про фінансові результати;

довгострокова відповідальність.

Слід зазначити, що наведена класифікація не стандартизована і може змінюватися в залежності від ситуації. Саме регульовані статті

використовують при розподілі додатково необхідних фондів (ДНФ), які визначають потребу у джерелах фінансування або їх надлишок на дату складання прогнозованого балансу. Для цього необхідно порівняти валюту активу і пасиву прогнозованого балансу, яка майже завжди не буде тотожною.

Якщо у прогнозованому балансі вартість майна підприємства перевищує вартість капіталу ($A > П$), то ця сума свідчить про додаткову потребу у фінансуванні за рахунок збільшення або власного капіталу, або залучення довгострокових, короткострокових зобов'язань. Якщо ДНФ має від'ємне значення ($A < П$), то у проєктованому балансі збільшують статті, у першу чергу, оборотних активів. Зазвичай, коригування підлягають суми за статтею «грошові кошти та їх еквіваленти» [41, с. 384].

Для складання прогнозованого балансу врахуємо наступні рішення щодо покращення фінансового стану підприємства:

чистий дохід (виручку) від реалізації продукції планується збільшити на рівень середньорічного зростання 7,23%;

основні засоби підприємство використовує повністю (на 100%), та їх ріст у прогнозованому році не передбачається;

удосконалення системи управління запасами дозволить прискорити їх оборотність на 5 днів;

погашення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги прогнозується прискорити на 8 днів, а іншу поточну дебіторську заборгованість скоротити на 15%, а інші оборотні активи на 10%;

за вимогами постачальників погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги планується зменшити на 5 днів;

термін погашення поточних зобов'язань за розрахунками з бюджетом планується скоротити на 10%, а інші поточні зобов'язання – на 5%;

Прогнозний баланс ТОВ «РТА» представлено у таблиці 3.6.

Період прогнозування складає один рік.

Таблиця 3.6 містить баланс за звітний рік та проєктований баланс на наступний рік. Отже, отриманні дані свідчать, що актив проєктованого балансу внаслідок першого етапу прогнозування перевищив пасив на 14,99 тис. грн. Ця сума визнає загальні фінансові потреби ТОВ «РТА» станом на кінець звітного року.

Для збалансування активу і пасиву балансу необхідно прийняти рішення про розподіл суми необхідних додаткових коштів (ДНФ), тобто визначити джерела покриття активу.

Візьміть короткостроковий кредит на 14,99 тис. злотих. грн. дозволить збалансувати актив і пасив планового балансу та ліквідувати дефіцит джерел фінансування.

Хоча плановий баланс вже готовий, процес його створення та аналізу ще не завершено. При проведенні аналітичних процедур не завжди можна повністю покладатися на припущення про пропорційне збільшення автоматично створених статей капіталу та максимальне використання наявних активів. Підприємства часто мають основні фонди понад потреби або мають надлишок чи нестачу грошових коштів, виробничих запасів тощо. Тому планові значення статей балансу необхідно уточнювати на основі поточної облікової інформації та аналітичних досліджень [41].

Враховуючи, що необхідні управлінські рішення можуть суттєво вплинути на фінансовий стан підприємства, при складанні планового балансу варто враховувати його статус як регульованого, а не автоматичного.

Таблиця 3.6

Прогнозний баланс аналізованого підприємства на плановий рік

Статті	Звітний рік	Прогноз	Наступний рік 1	ДНФ*	Наступний рік 2	Додаткові умови	Остаточний прогноз
Актив							
1 Необоротні активи							
1.1 Основні засоби	648,2	1	648,2		648,2		648,2
1.2 Інші необоротні активи	56,3	1,0723	60,37		60,37		60,37
Усього за розділом 1	704,5		708,57		708,57		708,57
2 Оборотні активи							
2.1 Запаси	226,6	1,0723	242,98		242,98	Зменшити на 5 днів	203,21
2.2 Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	420,2	1,0723	450,58		450,58	Зменшити на 8 днів	370,88
2.3 Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	28,5	1,0723	30,56		30,56		30,56
2.4 Інша поточна дебіторська заборгованість	98,3	1,0723	105,41		105,41	Зменшити на 15%	89,6
2.5 Гроші та їх еквіваленти	14,8	1,0723	15,87		15,87	83,46	99,33
2.6 Інші оборотні активи	68,6	1,0723	73,56		73,56	Зменшити на 10%	66,2
Усього за розділом 2	857		918,96		918,96		859,78
Баланс	1561,5		1627,53		1627,53		1568,35
Пасив							
1 Власний капітал							
1.1 Зареєстрований (пайовий) капітал	300,0	1	300,0		300,0		300,0

Продовження табл. 3.6

Статті	Звітний рік	Прогноз	Наступний рік 1	ДНФ*	Наступний рік 2	Додаткові умови	Остаточний прогноз
1.2 Додатковий капітал	330,0	1,0	330,0		330,0		330,0
1.3 Резервний капітал	225,45	1,0	225,45		225,45		225,45
1.4 Нерозподілений прибуток	445,13	1,0723	477,31		477,31		477,31
Усього за розділом 1	1300,58		1332,76		1332,76		1332,76
2 Поточні зобов'язання							
2.1 Короткострокові кредити банків				14,99	14,99		
2.2 Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	211,2	1,0723	226,47		226,47	Зменшити на 5 днів	186,63
2.3 Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	31,4	1,0723	33,67		33,67	Зменшити на 10%	30,3
2.4 Інші поточні зобов'язання	18,32	1,0723	19,64		19,64	Зменшити на 5%	18,66
Усього за розділом 2	260,92		279,78		294,77		235,59
Баланс	1561,5		1612,54		1627,53		1568,35
ДНФ			14,99				

Примітка: * ДНФ – додатково необхідні фонди

Більшість початкових прогнозів, зроблених методом відсотка від продажів, підлягають подальшому уточненню. В основному це стосується довгострокових і оборотних активів, оскільки їх надмірне збільшення невігідно підприємству з фінансової точки зору.

Безперервне прогнозування балансу виконується за певними правилами, які індивідуально розробляються різними компаніями [35].

Важливим завданням стратегічного аналізу є прогнозування рівня запасів. Для цього рекомендується використовувати частоту обертання матеріалу. Реалістичний прогноз матеріальних запасів завжди враховує можливі зміни в закупівельно-збутовій політиці підприємства.

В звітному році коефіцієнт оборотності матеріальних запасів становив 11,8 (2675,4 / 226,6), відповідно тривалість їх одного обороту становить 30,5 днів (360 / 11,8). Заплануємо скорочення одного обороту матеріальних запасів на 6 днів. Тоді величина матеріальних запасів складе:

$$2868,82 \cdot (30,5 - 5) / 360 = 203,21 \text{ тис. грн.}$$

Тобто прогноз матеріальних запасів на наступний рік зменшиться порівняно з попереднім прогнозом на 39,77 тис. грн. (203,21 - 242,98).

Поряд з перевіркою прогнозу запасів доцільно звернути увагу на величину дебіторської заборгованості. Прогнозування дебіторської заборгованості проводиться на основі її аналізу за попередні періоди та ситуації, що склалася на ринку послуг. З цією метою використовують показники оборотності, які свідчать про інтенсивність стягнення боргів підприємства.

У звітному році середній термін погашення коштів дебіторами підприємства становив:

$$420,2 \cdot 360 / 2675,4 = 56,54 \text{ дні.}$$

За рахунок запропонованих у розділі 3.1 заходів щодо скорочення дебіторської заборгованості прогнозується скоротити термін її оборотності на 10 днів. Тоді прогнозована дебіторська заборгованість товарного характеру становитиме:

$$2868,82 \cdot (56,54 - 10) / 360 = 370,88 \text{ тис. грн.}$$

Отже, попередній прогноз дебіторської заборгованості потрібно зменшитися на 79,7 тис. грн (370,88 - 450,58).

Іншу поточну дебіторська заборгованість підприємство має намір скоротити на 15% а інші оборотні активи на 10%. Маємо можливість зменшити попередній прогноз поточної дебіторської заборгованість на 15,81 тис. грн. (105,41 · 0,15). Звідси прогнозна сума іншої поточної дебіторської заборгованості для включення до балансу становитиме 89,6 тис. грн. (105,41 - 15,81). Величина інших оборотних активів розрахована аналогічно.

За представленою методикою проводиться аналіз правильності формування статей пасиву проектного балансу. Необхідно звернути увагу, насамперед, на поточні зобов'язання, які вважаються автоматично утвореними статтями.

В наслідок посилення вимог з боку кредиторів термін відстрочки оплати за товари, роботи, послуги скорочується на 5 дні. Це призведе до наступних коригувань кредиторської заборгованості товарного характеру:

оборотність кредиторської заборгованості за поточний рік:

$$211,2 \cdot 360 / 2675,4 = 28,42 \text{ днів;}$$

прогнозований залишок кредиторської заборгованості товарного характеру:

$$2868,82 \cdot (28,42 - 5) / 360 = 186,63 \text{ тис. грн.}$$

Отже, попередній прогноз кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги необхідно зменшити на 39,84 тис. грн. (186,63 - 226,47).

Скорочення зобов'язань за розрахунками з бюджетом планується на рівні 10%. Тому маємо можливість зменшити попередній прогноз на 3,37 тис. грн. Звідси прогнозна сума поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці для включення до балансу становитиме 30,3 тис. грн. (33,67 – 3,37).

Заплановане скорочення інших поточних зобов'язань становить 5% (розрахунки здійснюються аналогічно).

У таблиці 3.6 представлений відкоригований баланс підприємства з урахуванням управлінських рішень та можливості використання внутрішніх резервів. Для досягнення рівноваги між активом (1484,89 тис. грн.) і пасивом балансу (1583,34 тис. грн.) на величину негативного ДНФ у 98,45 тис. грн. (1484,89 – 1583,34) переглянуто попереднє рішення про розподіл ДНФ – приймаємо рішення відмовитись від взяття короткострокового кредиту у розмірі 14,99 тис. грн. На величину від'ємного значення ДНФ у розмірі 83,46 тис. грн. у прогнозному балансі коригуємо суму за статтею «грошові кошти та їх еквіваленти».

Розраховані показники свідчать, що при дотриманні прийнятих рішень підприємство дещо покращить фінансовий стан, зокрема:

збільшиться розмір власного оборотного капіталу за остаточним варіантом з 596,08 тис. грн. (1300,58 – 704,5) до 624,19 тис. грн. (1332,76 – 708,57), тобто на 370,64 тис. грн;

покращяться показники фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

3.5. Прогнозування показників ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства

Заплановані заходи, як відзначалося, дозволять збільшити розмір виручки від реалізації продукції. За формулою 2.6 розрахуємо коефіцієнт росту валових продаж ($K_{РВП}$):

$$K_{РВП} = (2868,82 - 2675,4) / 2675,4 = 0,0723$$

Тобто проектом плану передбачено ріст продажу на 7,23%.

На наступному етапі проведемо розрахунок планових показників фінансової стійкості підприємства (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7

Планування показники фінансової стійкості підприємства

Показник	Звітний рік	Проект плану	Відхилення абс., (±)
1 Коефіцієнт автономії	0,8329	0,8498	0,0169
2 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,1671	0,1502	-0,0169
3 Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	0,2006	0,1768	-0,0238

Дані представлені в таблиці 3.7 свідчать про те, що за рахунок запланованих заходів відбудеться покращення всіх показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства. Коефіцієнт автономії підвищиться на 0,0169 до 84,98%. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу скоротиться на 0,0169 до 15,02%, а коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу на 0,0238 до 17,68%.

На наступному етапі визначимо планові показники ділової активності підприємства.

Результати розрахунків представимо в таблиці 3.8.

Планування показники ділової активності діяльності підприємства

Показник	Звітний рік	Проект плану	Відхилення	
			абс.,(±)	відн., %
1 Коефіцієнт оборотності активів	1,7134	1,8292	0,1158	6,76
2 Коефіцієнт оборотності необоротних активів	3,7976	4,0487	0,2511	6,61
3 Коефіцієнт оборотності чистих активів	2,0571	2,1525	0,0954	4,64
4 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,891	5,8423	0,9513	19,45
5 Середній період погашення дебіторської заборгованості, днів	73,6	61,62	-11,98	-16,28
6 Коефіцієнт оборотності запасів	11,8067	14,1175	2,3108	19,57
7 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	10,2537	12,1772	1,9235	18,76
8 Середній період погашення кредиторської заборгованості, днів	35,11	29,56	-5,55	-15,8
9 Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,0571	2,1525	0,0954	4,64

Дані представлені в таблиці 3.8 свідчать про те, що за рахунок запланованих заходів відбудеться покращення всіх показників, які характеризують ділову активність діяльності підприємства.

Так оборотність активів прискориться на 6,76%, необоротних активів на 6,61%, чистих активів на 4,64%, запасів на 19,57%.

Планується збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 19,45% до 5,8423 оборотів на рік. Відповідно середній період погашення дебіторської заборгованості скоротиться на 16,28% та складе 61,62 днів. Збільшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості з 10,2537 до 12,1772 оборотів забезпечить скорочення терміну погашення кредиторської заборгованості до 29,56 днів або на 15,8%.

Заплановані заходи позитивно вплинуть на показники ліквідності та платоспроможності підприємства. Результати розрахунку даних показників

представимо в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Планування показників ліквідності діяльності підприємства

Показник	Звітний рік	Проект плану	Відхилення абс., (\pm)
1 Коефіцієнт поточної ліквідності	3,2845	3,6495	0,365
2 Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,4161	2,7869	0,3708
3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0567	0,4216	0,3649

Таким чином, за рахунок запланованих заходів коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) збільшиться на 0,365 пунктів і складе 3,6495. Коефіцієнт швидкої ліквідності збільшиться на 0,3708 до 2,7869, а коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшиться на 0,3649 до 0,4216. Тобто планується покращення всіх показників ліквідності та платоспроможності підприємства.

В цілому по проведеному плануванню можна відзначити, що за рахунок запланованих заходів спостерігається покращення показників фінансової стійкості, ділової активності та ліквідності підприємства.

Висновки до розділу 3

Фінансовий потенціал відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності бізнесу, особливо в умовах економічної та політичної нестабільності та нестабільності ринку. Фінансовий потенціал є основою функціонування компанії, оскільки є основою для створення та розвитку постійних конкурентних переваг. Основним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових ресурсів з метою максимізації позитивного фінансового результату.

Ефективне управління фінансовим потенціалом гарантує конкурентоспроможність підприємства та визначає його місце на ринку.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства не обмежується реалізацією однієї складової, а є системою координації та регулювання, що дозволяє забезпечити взаємозв'язок між діагностикою, ідентифікацією, коригуванням (регулюванням) та моніторингом показників, що формують стабільність виробничого підприємства та можливість загального підвищення ефективності управлінського потенціалу підприємства.

Однією з найважливіших умов вирішення актуальних проблем у сфері господарської діяльності вітчизняних підприємств є формування та розвиток фінансового потенціалу. Вирішення цього завдання вимагає модернізації економічного механізму управління фінансовим потенціалом.

Модернізація економічного механізму управління фінансовим потенціалом включає врахування конкретних теоретико-методичних та економіко-організаційних положень, а також побудову його логіко-структурної моделі. Характеристика економічного механізму управління фінансовим потенціалом визначається його функціональною специфікою та впливом на характер процесів створення та використання фінансових ресурсів. Логіка модернізації економічного механізму управління фінансовим потенціалом передбачає певну послідовність у здійсненні необхідних організаційно-економічних заходів.

Ефективне управління фінансовим потенціалом компанії дозволяє швидко приймати рішення з найменшим ризиком фінансових втрат і дозволяє завчасно відстежувати найменші відхилення від норми. Це, в свою чергу, дає змогу мінімізувати ймовірність виникнення кризової ситуації, яка в кінцевому підсумку може призвести до банкрутства, адже постійний моніторинг дає змогу передбачити кризу та своєчасно запровадити необхідні інструменти для стабілізації фінансового стану підприємства.

Завдяки ефективному та раціональному фінансовому механізму підприємство має можливість досягти максимально високого фінансового результату: високих показників ліквідності, рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості тощо.

Запропоновані заходи, спрямовані на контроль фінансового потенціалу аналізованого підприємства, дали змогу покращити показники його фінансової стійкості, ділової активності та ліквідності.

<http://fizmat.ssru.edu.ua>
Дотримуйтесь
принципів академічної
добросовісності
<http://fizmat.ssru.edu.ua>

ВИСНОВКИ

В ринкових умовах особливого значення набуває категорія «фінансовий потенціал» як одна з основних характеристик стабільності підприємства і, насамперед, можливості його подальшого розвитку.

Фінансовий потенціал — сукупність залучених у виробничо-господарську діяльність фінансових ресурсів, що характеризується можливістю їх залучення до фінансування майбутньої діяльності та конкретних стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Фінансовий потенціал є основою виробництва продукції певного розміру та асортименту, побудови моделей мінімізації втрат і максимізації прибутку, визначення оптимального співвідношення виробничих складових, фінансово-організаційної структури управління та інших економічних механізмів. Здатність підприємства використовувати власний фінансовий потенціал багато в чому визначає його прибутковість і конкурентоспроможність.

Основою управління фінансовим потенціалом підприємства є фінансовий прогноз, який дозволяє створити систему фінансових можливостей і вибрати найбільш ефективні способи їх оптимізації.

Ефективність управління фінансовим потенціалом значною мірою залежить від його інформаційного та організаційного забезпечення.

Об'єкт дослідження дипломної роботи виступав фінансовий потенціал ТОВ «РТА». Предметом дослідження були теоретичні та методологічні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства.

ТОВ «РТА» займається виробництвом лакофарбної продукції (органорозчинних і водно-дисперсійних лакофарбних матеріалів). Наявність ефективного диспергуючого устаткування дає можливість виробляти якісні лакофарбні матеріали широкої кольорової гамми і різного призначення: емалі ПФ-115 різних кольорів, ґрунтовки, емалі підлоги, фарби для зовнішніх і внутрішніх робіт.

Розглянута динаміка основних економічних показників діяльності підприємства показала, що в 2022 році підприємством було реалізовано продукції на суму 2675,4 тис. грн., що на 86,8 тис. грн. або 3,14% нижче ніж в 2021 році.

Спостерігалось скорочення показників, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів та основних засобів підприємства: скорочення середньорічного виробітку працюючих, фондівіддачі основних засобів.

Собівартість реалізованої продукції склала в 2022 році 2589,5 тис. грн., спостерігається зростання витрат на 1 грн. реалізованої продукції. В звітному році вони склали 0,9679 грн., тоді як минулого року їх величина становила 0,9569 грн.

Прибуток від реалізації продукції склав 85,9 тис. грн., що на 27,82% нижче ніж у 2021 році. Простежується тенденція щодо скорочення рентабельності продукції, рентабельності продажу, чистого прибутку.

Проведений аналіз динаміки та структури майна підприємства показав, що за звітний рік вартість майна підприємства скоротилась на 15,9 тис. грн. і склала на кінець звітного року 1561,5 тис. грн.

Підприємство володіє ліквідним майном, частка оборотних активів від валюти балансу на кінець періоду, який аналізується становить 54,88%.

Зменшення вартості майна підприємства протягом звітного року зумовлено зменшенням вартості необоротних активів.

Спостерігається покращення структури капіталу, про що свідчить зростання частки власних коштів для фінансування поточної діяльності підприємства і, скорочення залучених коштів, у першу черг у, кредиторської заборгованості товарного характеру.

Станом на кінець звітного року співвідношення між власним та позиковим капіталом становить 77,99% до 22,01%. Власний капітал підприємства використаний не лише на формування необоротних активів та

їх основної частини – основних засобів, а приймає участь у фінансуванні мобільних активів.

На досліджуваному підприємстві спостерігається тенденція збільшення власного капіталу. Загальне збільшення власного капіталу за аналізований період склало 70,44 тис. грн., або 5,73%. Це відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, який склав 445,13 тис. грн.

Розмір власного оборотного капіталу для фінансування поточних активів відносно до минулого року збільшився на 169,94 тис. грн. та склав 596,08 тис. грн.

Проведений аналіз показників фінансової стійкості підприємства показав, що підприємство фінансово незалежно від зовнішніх джерел і фінансування діяльності підприємства відбувається за рахунок власних коштів.

Проведений аналіз ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства показав, що в звітному році спостерігається скорочення всіх показників операційного аналізу діяльності підприємства: коефіцієнт росту валових продаж скоротився на 0,0998 і склав -3,17%, коефіцієнт валового прибутку скоротився на 0,011 та склав 3,212%, а коефіцієнт чистого прибутку зменшився на 0,009 та склав 2,63%.

Проведений аналіз показників ділової активності діяльності підприємства показав, що в звітному році в порівнянні з минулим спостерігається уповільнення оборотності активів, дебіторської та власного капіталу. Та прискорення оборотності запасів та кредиторської заборгованості.

Відбулося збільшення показників ліквідності підприємства. Так коефіцієнт поточної ліквідності збільшився на 1,0574 до 3,2845, швидкої ліквідності – на 0,8902 до 2,4161 а коефіцієнт абсолютної ліквідності на 0,0406 до 0,0567.

Негативним моментом є скорочення показників прибутковості діяльності підприємства. Рентабельність продажів скоротилась в порівнянні з

минулим роком на 0,9% та склала 2,63%, рентабельність активів скоротилась на 2,15% до 4,49%, рентабельність продукції зменшилась на 0,97% і склала 2,72%, а рентабельність власного капіталу склала 5,57%, тобто зменшилась протягом року на 2,69%.

З метою підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства в дисертації запропоновано комплекс заходів, спрямованих на впорядкування механізму управління та покращення фінансових результатів підприємства. Розроблено економічний механізм управління фінансовим потенціалом підприємства.

Оптимізація фінансового циклу є одним із основних напрямів діяльності підприємства, оскільки скорочення тривалості грошових потоків у фінансовому потоці, скорочення циклу дебіторської заборгованості та подовження періоду боргового циклу сприятиме підвищенню ефективності фінансових потоків і відповідно збільшенню потенційний фінансовий ризик.

Для підтримки управління підприємством і підвищення ефективності фінансової роботи підприємства необхідна спеціальна система методів і засобів, що включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішнє консультування. З усім цим пов'язаний і консалтинг, який є комплексом саморегульованих заходів, які гарантують ефективну фінансову роботу і спрямовані на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників, мінімізацію ризиків і підтримку ліквідності та платоспроможності компанії. Тому запровадження системи контролю на підприємстві приносить низку переваг для керівництва підприємства та його працівників.

В дипломній роботі планування розміру виручки від реалізації продукції проведено за допомогою побудови трендової моделі. Загальна сума виручки від реалізації продукції на наступний плановий рік становитиме 2868,82 тис. грн. Тобто проектом плану передбачено збільшення коефіцієнта валових продаж (виручки від реалізації продукції) на 7,23%.

З урахування запланованих заходів складено прогнозний баланс підприємства та розраховані основні показники, що характеризують ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

За рахунок запланованих заходів відбудеться покращення всіх показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства. Коефіцієнт автономії підвищиться на 0,0169 до 84,98%. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу скоротиться на 0,0169 до 15,02%, а коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу на 0,0238 до 17,68%.

Заплановано прискорення оборотності активів на 6,76%, необоротних активів на 6,61%, чистих активів на 4,64%, запасів на 19,57%. Планується збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 19,45% до 5,84 оборотів на рік, збільшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості з 10,25 до 12,18 оборотів.

За рахунок запланованих заходів коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) збільшиться на 0,365 пунктів і складе 3,6495. Коефіцієнт швидкої ліквідності збільшиться на 0,3708 до 2,7869, а коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшиться на 0,3649 до 0,4216. Тобто планується покращення всіх показників ліквідності та платоспроможності підприємства.

Таким чином, за рахунок запланованих заходів відбудеться покращення показників ділової активності підприємства, підвищення його ліквідності та фінансової стійкості, що свідчить їх ефективність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранова В.Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В.Г. Баранова, С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 30. – С. 32–36.
2. Білик, М.Д. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. – 2-ге вид., без змін. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Пришуляк та ін. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 132.
3. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНЕУ, 2006. – 780 с.
4. Бондаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №4. – С. 40–44.
5. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
6. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117-129.
7. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сутність і перспективи / Б. Будзан. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 349 с.
8. Василенко, Л.Т. Фінанси підприємств у схемах і таблицях [Текст]: наочний навч. посіб. / Л.Т. Василенко, Л.В.Гут, О.П. Оксеєнко. – К.: Дакор, 2006. – С. 65.
9. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібною торгівлі: монографія / Н.О. Власова та ін. – Харків: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
10. Гриньова, В.М. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – К. : Знання – Прес, 2006. – С. 62-80.
11. Деєва, Н.М. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / Н.М. Деєва. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

12. Дропа Я.Б. Організація управління оборотним капіталом промислових підприємств України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Я.Б. Дропа; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2006. – 20 с.

13. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. – 592 с.

14. Економіка підприємства: підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, Г. М. Захарчин [та ін.]; за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-е вид.], випр. – Л. : Магнолія, 2007. – 580 с.

15. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болдох, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

16. Желібо, Є.П. Безпека життєдіяльності [Текст]: Навч. посіб. / За ред. Є.П. Желібо. – К.: Каравела, 2010. – 344 с.

17. Завадський Й. С. Менеджмент: у 3 т. / Й. С. Завадський. – [3-е вид.], доп. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 542 с.

18. Зеркалов, Д.В. Безпека життєдіяльності [Текст]: Навчальний посібник / Д.В. Зеркалов. – К. : Основа, 2011. – 526 с.

19. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.

20. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навчальний посібник / М. Я. Коробов. – 3-є вид., перероб. і доп. – К.: Знання: КОО, 2002. – 294 с.

21. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2014. – 1104 с

22. Крамаренко, Г.О. Фінансовий аналіз і планування [Текст] : / Г.О. Крамаренко. – К. : Центр навч. літератури, 2003. – С. 69.

23. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / А. І. Кредісов, С. Г. Панченко, В. А. Кредісов. – К.: Знання, 1999. – 556 с.

24. Кулинич О. І. Економетрія. Навч. посібник. Хм.: Вид-во «Поділля», 1997. – 115 с.
25. Круш П.В. Капітал, основні та оборотні засоби підприємства: навч. посіб. / П.В. Круш, О.В. Клименко, В.І. Подвігіна, В.О. Гулевич. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 328 с.
26. Курочкин А. С. Операционный менеджмент: учеб. пособ. / А. С. Курочкин. – К.: МАУП, 2000. – 144 с.
27. Лиса, О. В. Можливості оптимізації величини оборотних коштів підприємства на підставі поетапного зниження його прямих матеріальних витрат [Текст] / О. В. Лиса // Ефективна економіка. – 2009. – № 2. – С. 63–76.
28. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
29. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.
30. Лямець В. І., Тевяшев А. Д. Системний аналіз. Вступний курс. – 2-е вид., перероб. та допов. – Х.: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
31. Маркіна І. А. Методологічні питання ефективності управління // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 24–32.
32. Мних Є. В. Економічний аналіз: підруч. / Є. В. Мних. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
33. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2017 року № 73. [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>
34. Носов, П. Л. Сучасна класифікація оборотних активів [Текст] / П. Л. Носов // Економіка і держава. – 2008. – № 7. – С.43 – 46.
35. Осадчук, Н. В. Оптимізація руху високоліквідних оборотних коштів на промисловому підприємстві [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip68/68_16.pdf. – 19.04.2017.

36. Осипов В. І. Економіка підприємства: Підручник. – О.: Маяк, 2005. – 724 с.
37. Партин, Г.О. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – К. : Знання, 2006. – С. 123. – ISBN 966-346-169-1.
38. Поважний, О.С. Особливості визначення сутності і складу поняття «оборотні активи» [Текст] / О.С. Поважний, Н.О. Крамзіна, Ю.В. Кваша // Економічний простір. – №12/2. – 2008. – С. 41 – 52
39. Поддєрьогін, А.М. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
40. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
41. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Ярш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
42. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 454 с.
43. Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон від 16.07.1999 № 996 – XIV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996> – 14 проф. Г.Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – С. 125.
44. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
45. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник. / П. Я. Попович – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 454с.
46. Салига С. Я. Інформаційне забезпечення управлінських рішень на підприємствах: монографія / С. Я. Салига, В. В. Фатюха. – Запоріжжя: ГУ ЗІДМУ, 2007. – 152 с.

47. Сікора І. А. Облік, економічний аналіз і аудит формування та використання оборотних активів: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / І.А. Сікора. – Київ, 2006. – 18 с.

48. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: монографія / Л.Г. Соляник; за ред. О.С. Галушко. – Дніпропетровськ: Вид-во НГУ, 2009. – 239 с.

49. Теоретичні засади оцінки економічної ефективності господарської діяльності підприємств / С. Я. Салига, К. С. Салига, Л. І. Кирилова, О. В. Скачкова. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 56 с.

50. Теорія і практика управління персоналом: навч.-метод. посіб. / Г. В. Щокін. – К.: МАУП, 1998. – 256 с.

51. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

52. Філатова З.В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства / З.В. Філатова, А.Г. Ротанова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 29. – С. 330–335.

53. Філімоненков, О. С. Фінанси підприємств [Текст] : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К.: МАУП, 2004. – 328 с.

54. Фінанси підприємств: підручник / [керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін]. – 3-тє вид., переробл. та доповн. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.

55. Фінансовий менеджмент у схемах і таблицях / [Квач Я.П., Орлов В.М., Орлова О.В., Толкачова Г.В.]; за ред. д.е.н., проф. В. М. Орлова. – Одеса: 2012. – 72 с.

56. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв, М. В. Кадничанський, Г. Чалий. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.

57. Чухно, І. С. Визначення економічної сутності поняття «оборотні активи підприємства» [Текст] / І. С. Чухно // Регіональна економіка. – 2008. – № 6. – С. 62 – 69.

58. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – № 13. – С. 127–130.

59. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К.: 2005. – 196 с.

60. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко, С. Я. Салига, Н. В. Дацій, С. О. Корецька, Н. В. Нестеренко, К. С. Салига – К.: А.С.К., 2003. – 240 с.

61. Шило, В.П. Фінанси підприємств [Текст] / В. П. Шило, С. С. Доровська та ін. – К.: КНЕУ. – 334 с.

62. Шморгун, Н.П. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

63. Шурпенкова, Р. К. Сутність і основи організації аналізу оборотних коштів [Текст] / Р.К. Шурпенкова, Й.О. Іваньчук // Вісник Запорізького національного університету. – №3(7). – 2010. – С. 150 – 154.