

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач випускової кафедри

_____ О. Арєф'єва
“ _____ ” _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА»

Kuczynski

Тема: «Стратегічне управління фінансовим потенціалом підприємства»

Виконавець: Кучинський Володимир Володимирович

Керівник: д.е.н., професор Арєф'єва Олена Володимирівна

Нормоконтролер: к.е.н., доцент Полоус О.В.

КИЇВ 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та бізнес-адміністрування
Кафедра економіки повітряного транспорту
Спеціальність: 051 «Економіка»
Освітньо-професійна програма: «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. Арєф'єва
« ____ » _____ 2020 р.

ЗАВДАННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи
Кучинського Володимира Володимировича
(П.І.Б. випусника)

1. Тема роботи «Стратегічне управління фінансовим потенціалом підприємства» затверджена наказом ректора від 12.11.2020 р. № 2274/ст.
2. Термін виконання роботи: з 05.10.2020 р. по 31.12.2020 р.
3. Вихідні дані роботи: плани, звіти, фінансова звітність, законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, наукові та методичні праці вітчизняних та зарубіжних вчених, електронні інформаційні джерела.
4. Зміст пояснювальної записки: Вступ. Теоретичні основи стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства. Аналіз використання фінансового потенціалу підприємства. Розробка заходів щодо підвищення ефективності стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства. висновки.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: Класифікація типів фінансового потенціалу підприємства. Структура системи управління фінансовим потенціалом. Алгоритм організації моніторингу чинників впливу на фінансовий потенціал підприємства. Фактори стратегічного розвитку фінансового потенціалу. Алгоритм організації моніторингу чинників впливу на фінансовий потенціал підприємства. Індикатори моніторингу фінансового потенціалу підприємства. Структура активу і пасиву балансу ПрАТ «ВАЗ». Показники ліквідності ПрАТ «Вовчанський Агрегатний Завод». Показники фінансової стійкості підприємства. Методи зниження фінансового ризику при управління фінансовим потенціалом. Дерево рішення оптимізації поточної кредиторської заборгованості. Дерево рішення поточної дебіторської заборгованості. Розрахунок сценаріїв реалізації проекту (реалістичного, песимістичного та оптимістичного). Інвестиційні потреб і вибір способу фінансування проекту. Прогноз грошових потоків за схемою власного капіталу. Графік накопиченого дисконтованого грошового потоку проекту.

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Видача завдання	05.10.2020	
2.	Дослідити теоретичні основи стратегічним управлінням фінансового потенціалу підприємства	06.10.2020-18.10.2020	
3.	Провести аналіз фінансового потенціалу ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод»	19.10.2020-08.11.2020	
4.	Розробити заходи реалізації стратегічного управління фінансовим потенціалом ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод»	09.11.2020-29.11.2020	
5.	Написання вступу та висновків	30.11.2020-02.12.2020	
6.	Оформлення пояснювальної записки, графічного матеріалу, підготовка доповіді, передзахист	03.12.2020-06.12.2020	
7.	Проходження нормоконтролю, перевірка на плагіат, оформлення документів до захисту, рецензування роботи, подання роботи на кафедру	07.12.2020-13.12.2020	

7. Дата видачі завдання: 05.10.2020 р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Ареф'єва О.В.
(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняв до виконання _____ Кучинський В.В.
(підпис випускника) (П.І.Б.)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Стратегічне управління фінансовим потенціалом підприємства» 120 с., 14 рис., 15 табл., 82 літературних джерел, додатку.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ; ПІДПРИЄМСТВО; СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ; ФІНАНСОВИЙ СТАН; СТРАТЕГІЯ; МОНІТОРИНГ; ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ; СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовим потенціалом підприємства, предметом – теоретичні підходи та практичні засади стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства в сучасних умовах господарювання.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка і обґрунтування заходів щодо удосконалення стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства на підставі узагальнення теоретичних положень і практичної діяльності підприємства.

Отримані результати та їх новизна. Узагальнено підходи до визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства», дістали подальшого розвитку підходи щодо здійснення стратегічного управління фінансовим потенціалом, що дозволило удосконалити змістовне наповнення і послідовність етапів стратегічного планування на підприємстві. Оновлено класифікацію фінансового потенціалу на підставі удосконалення складу чинників внутрішнього середовища

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновано удосконалення стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства на підставі удосконалення організації взаємозв'язків із споживачами через формування партнерської мережі; розроблено інвестиційний проект впровадження якого призведе до збільшення сегменту ринку і завантаження нового і довантаження існуючого обладнання.

Для досягнення поставленої мети у даній роботі були використані такі

загальнонаукові та спеціальні методи і прийоми дослідження: методи узагальнення та абстрагування – для дослідження складових фінансового потенціалу підприємства; метод аналізу і синтезу – для виявлення взаємозв'язку основних складових та специфіки реалізації стратегічного управління при покращенні фінансового потенціалу; коефіцієнтний (фінансового аналізу) – для розрахунку фінансових коефіцієнтів підприємства; комплекс методів статистичного моделювання Монте –Карло та сценарного аналізу для оцінки фінансових ризиків поточної та прогнозованої діяльності машинобудівельного підприємства.

Kuczynski

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1.....	11
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Економічна сутність та складові фінансового потенціалу підприємства.	11
1.2. Моніторинг у системі управління фінансовим потенціалом підприємства	25
1.3. Формування та реалізація стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства	35
РОЗДІЛ 2.....	43
АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	43
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства	43
2.2. Аналіз динаміки і структури фінансових ресурсів досліджуваного підприємства	49
2.3. Оцінка динаміки, складу та структури фінансового потенціалу підприємства	66
РОЗДІЛ 3.....	70
РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
3.1. Формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах посилення ризиків.	70
3.2. Оптимізація шляхів розвитку фінансового потенціалу підприємства із застосуванням сценарного підходу.....	77
3.3. Заходи щодо посилення фінансового потенціалу та підвищення економічних результатів діяльності підприємства	87
ВИСНОВКИ.....	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	102
ДОДАТКИ	111

ВСТУП

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

Мінливість фінансового середовища вимагає від суб'єктів господарювання системних змін у підходах до управління також фінансовими ризиками. Поява нових фінансових інструментів, зміна технологій виробництва, зростання ролі інформації у прийнятті управлінських рішень призводить до якісних та кількісних змін у ризиках і загрозах із зовнішнього і внутрішнього середовища, яких зазнають підприємства. В зв'язку з цим зростає необхідність концептуальних і практично значимих розробок у сфері стратегічного управління підприємством - управління фінансовими ризиками. Реформування системи управління фінансовими ризиками на основі побудови фінансових ризиків наразі стає інноваційним кроком до запровадження принципово нового рівня фінансового менеджменту на підприємствах, підвищення їх конкурентоспроможності, ритмічності діяльності, ефективності функціонування та максимізації вартості. Сьогодні управління фінансовими ризиками є важливою складовою управління фінансовим потенціалом

підприємства в цілому. Це є одними із найголовніших завдань, адже від нього залежить ефективність діяльності, фінансові результати та фінансова стабільність підприємства. Фінансовий потенціал необхідно постійно оновлювати на всіх етапах його діяльності, саме тому управління ними залишається актуальним питанням впродовж усього його життєвого циклу.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансовим потенціалом підприємства, предметом – теоретичні підходи та практичні засади стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства в сучасних умовах господарювання.

Метою кваліфікаційної роботи є розробка і обґрунтування заходів щодо удосконалення стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства на підставі узагальнення теоретичних положень і практичної діяльності підприємства.

Мета досягається при вирішенні поставлених завдань:

- розглянути економічну сутність та складові фінансового потенціалу підприємств;
- обґрунтувати моніторинг у системі управління фінансовим потенціалом підприємства;
- розглянути формування та реалізація стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства;
- здійснити загальна організаційно-економічна характеристика досліджуваного підприємства;
- провести аналіз динаміки і структури фінансових ресурсів підприємства;
- оцінити динаміку використання фінансового потенціалу підприємства;
- розробити комбіновані сценарії застосування фінансового забезпечення в управлінні фінансових ризиків;
- обґрунтувати формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах посилення ризиків;

- провести оптимізація шляхів розвитку фінансового потенціалу підприємства із застосуванням сценарного підходу;
- запропонувати заходи щодо посилення фінансового потенціалу та підвищення економічних результатів діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети у даній роботі були використані такі загальнонаукові та спеціальні методи і прийоми дослідження: методи узагальнення та абстрагування – для дослідження складових фінансового потенціалу підприємства; метод аналізу і синтезу – для виявлення взаємозв'язку основних складових та специфіки реалізації стратегічного управління при покращенні фінансового потенціалу; коефіцієнтний (фінансового аналізу) – для розрахунку фінансових коефіцієнтів підприємства; комплекс методів статистичного моделювання Монте –Карло та сценарного аналізу для оцінки фінансових ризиків поточної та прогнозованої діяльності машинобудівельного підприємства.

Отримані результати та їх новизна. Узагальнено підходи до визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства», дістали подальшого розвитку підходи щодо здійснення стратегічного управління фінансовим потенціалом, що дозволило удосконалити змістовне наповнення і послідовність етапів стратегічного планування на підприємстві. Оновлено класифікацію фінансового потенціалу на підставі удосконалення складу чинників внутрішнього середовища

Практичне значення отриманих результатів. Запропоновано удосконалення стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства на підставі удосконалення організації взаємозв'язків із споживачами через формування партнерської мережі; розроблено інвестиційний проект впровадження якого призведе до збільшення сегменту ринку і завантаження нового і довантаження існуючого обладнання.

Інформаційну базу дослідження складають публікації вітчизняних та зарубіжних науковців і фахівців у галузі стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства, законодавчі акти, міжнародні та

вітчизняні нормативно-правові документи, офіційні матеріали Державної служби статистики України.

Проведено розрахунок економічної ефективності від впровадження запропонованих заходів, в межах яких визначено зменшення операційних витрат та збільшення чистого доходу підприємства через обґрунтування сценаріїв. Розраховано економічну ефективність впровадження інвестиційного проекту в діяльність підприємства, що призведе до збільшення сегменту ринку і завантаження нового і довантаження існуючого обладнання.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури і додатків.

Kuczynski

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та складові фінансового потенціалу підприємства.

Розвиток підприємство можливий при обґрунтуванні процесу формування та використання фінансових ресурсів – це невід'ємний складник фінансових відносин, необхідна умова здійснення фінансово-економічної діяльності, що безпосередньо впливає на його фінансовий потенціал та виступає його головним складником [24]. Разом з тим, фінансовий потенціал – складник економічного потенціалу впродовж усього періоду життєдіяльності підприємства – є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, а його зростання свідчить про стійкість фінансового стану, ефективність фінансової політики економічного суб'єкта та у цілому про його конкурентоспроможність [29]. Фінансовий потенціал – це взаємозв'язки, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально позитивного економічного результату за умов: – наявності власного капіталу, який є достатнім для вирішення питання ліквідності та фінансової стійкості; – можливості нарощування капіталу, який необхідний для реалізації інвестиційних проектів; – рентабельності власного капіталу; – наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану. І саме фінансовий стан може бути передумовою і основою для здійснення розвитку і визначення джерел фінансування.

Основою формування фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси, які з'являються на етапі створення підприємства. В той же час фінансові ресурси не слід ототожнювати із грошовими коштами, адже

вони є безпосередньо джерелами формування інших активів підприємства. У свою чергу, фінансові ресурси поділяються на власні, залучені та позичені і проявляються у вигляді капіталу підприємства. Власний капітал є власним джерелом. До його складу включають: статутний капітал;— пайовий капітал;— додатково вкладений капітал;— резервний та інший додатковий капітал;— нерозподілений прибуток [6, с. 25].

Фінансовий потенціал характеризується рівнем фінансового стану, проявляється через систему фінансових ресурсів і забезпечує розвиток підприємства, гарантуючи збереження і зміцнення його ринкових позицій. У зв'язку із цим особливо актуалізується проблема розвитку, що сприяє зростанню фінансового потенціалу за рахунок взаємодії його складових елементів на підставі класифікації потенціалу підприємства (рис. 1.1).

Фінансовий потенціал не слід розглядати як ізольовану категорію, а як елемент у системі, що впливає на розвиток підприємства і на нього мають безпосередній вплив усі фактори як внутрішнього середовища, так і зовнішнього. Сам рівень фінансового потенціалу залежить від наявності власних фінансових ресурсів та можливості доступу до фінансових ресурсів, що можуть бути залучені підприємством із зовнішнього середовища [7, с. 51]. Фінансовий потенціал підприємства також поділяють на короткостроковий та довгостроковий. Необхідність в такому поділі полягає в тому, що періоди та умови існування фінансового потенціалу відрізняються, адже у довгостроковому періоді виникає значно більша кількість факторів ризику, що мають характер негативних впливів. Для ефективного використання фінансового потенціалу, необхідно також брати до уваги підприємницькі здібності (людський фактор). Адже на кожному підприємстві необхідно адекватно оцінювати поточні та перспективні фінансові можливості і приймати ефективні рішення щодо оптимізації фінансових ресурсів. Окрім того, грає також важливу роль сама система управління. За неефективної управлінської системи втрачаються складові елементи фінансового потенціалу, що призводить до неефективності діяльності

підприємства та ускладнює досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства



Рис. 1. Взаємозв'язок компонентів фінансово – економічного потенціалу підприємства



Рис. 1.1. Ієрархічна структура фінансового потенціалу підприємства

Сутність і роль фінансово-економічного потенціалу можна розглядати з позиції взаємозв'язків між його компонентами та результативністю діяльності підприємства в цілому.

Значення існують взаємозалежності, які мають ієрархічний характер, що пов'язано з тим, що ресурсний потенціал підприємства виступає основою і необхідною умовою у здійсненні виробничо-господарської діяльності. Проте для активнішого використання ресурсів у виробничому процесі треба залучити відповідні рушійні сили: технологічні й економічні важелі, а також управлінські заходи і дії, спрямовані на ефективність виробництва.

Процес нарощування фінансового потенціалу слід розглядати як комплексний процес об'єктивного й обґрунтованого впливу на його складники для збільшення потенціалу підприємства, фінансового зростання, фінансової стабільності, підвищення економічної та соціальної ефективності.

Оскільки дебіторська заборгованість підприємства значно впливає на його діяльність, зокрема, визначає рівень мобільності фінансових ресурсів, зумовлює стан загальної ліквідності підприємства та визначає можливість погашати свою заборгованість за рахунок коштів від основної операційної діяльності, то, на нашу думку, необхідно визначати нереалізований потенціал цього показника, а саме оптимальний розмір цієї заборгованості.

Фінансовий потенціал – складник економічного потенціалу впродовж усього періоду життєдіяльності підприємства – є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, а його зростання свідчить про стійкість фінансового стану, ефективність фінансової політики економічного суб'єкта та у цілому про його конкурентоспроможність. Основними підходами до тлумачення сутності фінансового потенціалу є ресурсний та результативний. Як уважає А.С. Назаренко, за ресурсного підходу фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, а за результативного – із показниками стабільності фінансового стану підприємства [37, с. 23]. Водночас у роботах певних науковців, зокрема В.В. Глущенко [18, с. 17], спостерігаємо комплексний підхід: фінансовий

потенціал характеризує минулу, теперішню і майбутню сукупність показників, які повинні як кількісно (ресурси), так і якісно (результат) визначати розвиток суб'єкта господарювання.

На нашу думку, саме комплексний підхід дає змогу враховувати й кількісні, й якісні параметри формування, використання і розвитку фінансового потенціалу підприємства. За результатами аналізу і систематизації наукових джерел виділимо принаймні три варіанти трактування сутності фінансового потенціалу підприємства: 1. Фінансовий потенціал як можливість (здатність) підприємства: можливість підприємства генерувати позитивні грошові потоки в обсягах, адекватних його фінансовому становищу [16, с. 12]; сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші чинники виробництва відповідно до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства [3]. 2. Фінансовий потенціал як сукупність наявних і потенційних фінансових ресурсів підприємства та можливостей з їхнього ефективного управління. Так, на думку Р.О. Толпежнікова, фінансовим потенціалом підприємства є сукупність власних і залучених фінансових ресурсів та можливостей щодо їхнього ефективного управління для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності й досягнення загальносистемних цілей в умовах нестабільності чинників зовнішнього середовища [64]. Цієї точки зору дотримуються й інші науковці [12; 17]. 3. Фінансовий потенціал як результат відносин, що виникають на підприємстві, з приводу досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату за наявних необхідних умов. Такими умовами, на думку певних науковців [9], є:

- наявність власного капіталу, достатнього для забезпечення ліквідності та фінансової стійкості;
- можливість залучення зовнішнього капіталу в обсягах, необхідних для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

- наявність ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і перспективного фінансового стану підприємства. Отже, під час визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства» увага науковців прикута до таких його аспектів:

- сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства;
- можливість (здатність) підприємства до залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами, генерування необхідних грошових потоків;
- забезпечення досягнення тактичної й стратегічної мети та цілей підприємства;
- забезпечення досягнення підприємством максимально можливого фінансового результату;
- забезпечення операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

Узагальнюючи результати дослідження семантики цього поняття, під фінансовим потенціалом підприємства розуміємо сукупність наявних у нього фінансових ресурсів, а також можливостей з їхнього формування та ефективного управління, які, з одного боку, забезпечують здатність суб'єкта господарювання використовувати ці фінансові ресурси, а з іншого – його спроможність вирішувати завдання оперативного, тактичного та стратегічного характеру, а отже, досягати цілей (довгострокових, короткострокових) в умовах нестабільності зовнішнього середовища, що в сукупності забезпечить підприємству стійке функціонування і розвиток.

Фінансовий потенціал підприємства поділяють на довгостроковий (стратегічний) та короткостроковий (тактичний, оперативний), що спричинено різними тривалістю та умовами його функціонування і розвитку. У довгостроковому періоді забезпечується розвиток фінансового потенціалу з урахуванням змін зовнішнього середовища економічного суб'єкта. Водночас, як слушно зазначено у джерелі [3], «...у довгостроковому періоді виникає значно більша кількість факторів ризику, що мають характер негативних впливів на фінансовий потенціал підприємства». У

короткостроковому періоді розробляються заходи з реагування на поточні зміни у середовищі економічного суб'єкта, що стосуються найбільш ефективного використання наявного фінансового потенціалу. Звідси, управління фінансовим потенціалом слід здійснювати за допомогою комплексу взаємоузгоджених стратегічних, тактичних та оперативних заходів.

Зокрема, тут доцільно застосовувати технологію бюджетування, яка є якісним інструментом сучасної системи фінансового управління підприємством, оскільки дає змогу спланувати теперішню і майбутню діяльність економічного суб'єкта. Результатом бюджетування стане система бюджетів, які за ознакою часу поділяють на стратегічні, тактичні й оперативні. Впровадження системи бюджетування на підприємствах матиме такі позитивні наслідки:

- підвищення якості управлінських рішень у сфері фінансів;
- ефективне використання ресурсів, контроль та оптимізація витрат;
- ефективне управління грошовими потоками;
- координація дій усіх підрозділів підприємства;
- ефективне управління фінансовими результатами підприємства та його окремих підрозділів;
- прогнозування фінансового стану підприємства;
- визначення напрямів, масштабів і темпів розвитку підприємства та ін.

Ґрунтуючись на результатах дослідження, вважаємо за доцільне представити систему управління фінансовим потенціалом підприємства. Як відомо, будь-яка система управління є складним механізмом впливу керуючої системи на керовану для отримання бажаного результату. Звідси, система управління фінансовим потенціалом складається з двох підсистем: 1) керованої підсистеми – об'єкт управління – фінансовий потенціал; економічні відносини всередині підприємства, які виникають у процесі формування, використання і розвитку фінансового потенціалу; 2) керуючої

підсистеми – суб’єкт управління – окремі особи та групи, які здійснюють управлінський вплив на об’єкт управління. Система управління фінансовим потенціалом – це сукупність взаємопов’язаних елементів, цільовою функцією взаємодії яких є досягнення бажаного стану об’єкта за допомогою прийняття і реалізації управлінських рішень. Вона визначає головні пріоритети і містить мету, чинники, принципи, завдання, методи, забезпечення та функції управління (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Структура системи управління фінансовим потенціалом підприємства

Структурні елементи	Зміст
Мета	Забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства у довгостроковій перспективі шляхом ефективного використання наявних фінансових ресурсів та можливостей у фінансовій сфері.
Чинники	1. Зовнішні. 2. Внутрішні.
Принципи	1. Загальнонаукові. 2. Специфічні.
Завдання	1. Визначення джерел формування фінансових ресурсів та основних напрямів управління ними. 2. Формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства. 3. Підвищення результативних фінансових показників. 4. Створення умов для ефективної реалізації та розвитку складових фінансового потенціалу. 5. Розроблення механізму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім фінансовоекономічним середовищем тощо
Методи	1. Управління фінансовою рівновагою підприємства. 2. Управління вартістю підприємства.
Забезпечення	1. Нормативно-правове. 2. Інформаційно-аналітичне. 3. Методичне.
Функції	1. Фінансовий аналіз і цілевстановлення. 2. Фінансове планування і прогнозування. 3. Організація і фінансове регулювання. 4. Фінансовий контроль

Для досягнення мети управління фінансовим потенціалом значну увагу необхідно приділити чинникам впливу на його формування, використання і розвиток, оскільки їхня дія може мати як позитивні, так і негативні наслідки для підприємства. Як слушно вважають певні науковці [23], через значну

залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі необхідно враховувати вплив чинників, які впливають на формування і використання фінансового потенціалу.

Дослідження у цьому напрямі показали, що зазвичай ці чинники поділяють на дві групи: 1) зовнішні, які не піддаються або частково піддаються управлінському впливу, оскільки зумовлені характеристиками зовнішнього середовища підприємства (економічні, політичні, техніко-технологічні, соціальні тощо; конкуренти, постачальники, партнери, споживачі, контактні аудиторії та ін.). Наприклад: фінансова та податкова політика, нормативно-правове забезпечення, кон'юнктура ринку, наявність і доступність ресурсів, специфіка галузі, ринку чи конкретного його сегменту та ін.; 2) внутрішні, які піддаються управлінському впливу, оскільки зумовлені характеристиками внутрішнього середовища підприємства (економічні, фінансові, організаційні, соціальні, психологічні тощо). Наприклад: специфіка фінансової і господарської діяльності суб'єкта управління, наявність і структура капіталу підприємства, обсяги дебіторської та кредиторської заборгованостей, рівень фінансової стійкості, обсяг і структура витрат, інформаційне забезпечення, кваліфікація управлінського персоналу та якість управлінських рішень та ін.

Під час побудови комплексної системи управління фінансовим потенціалом підприємства слід урахувати принципи управління. Результат опрацювання літературних джерел показав, що науковцями запропоновано досить широке коло таких принципів, наприклад: 1) принципи, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу підприємства: узгодженості, взаємодії, комплексності, синергізму, підпорядкованості, відкритості [12]; 2) принципи розроблення і реалізації фінансових рішень: інтегрованості, комплексності, динамізму, варіативності, стратегічної орієнтованості [2]; 3) принципи формування фінансового потенціалу підприємства: цілісності та комплексності, неперервності у часі й просторі, еластичності, наукової обґрунтованості основних параметрів,

результативності управлінських дій, адаптації до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління [8].

На нашу думку, формування принципів управління фінансовим потенціалом повинне базуватися на синтезі загальнонаукових принципів управління підприємством і специфічних принципів фінансового менеджменту, зокрема в розрізі управління фінансовим потенціалом, на етапах планування, прогнозування, організації, контролю й з урахуванням мотиваційного складника цього процесу. До найбільш значущих загальнонаукових принципів управління фінансовим потенціалом віднесемо такі, як: 1) системність – це, по-перше, органічна єдність цього виду управління із системою фінансового менеджменту та системою управління підприємством у цілому; по-друге, взаємозв'язок між усіма елементами системи управління фінансовим потенціалом підприємства, що дає змогу досягти поставленої мети; 2) наукова обґрунтованість – застосування сучасних теоретичних доробок і практичного досвіду під час формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства; 3) комплексність – розроблення комплексу взаємозв'язаних управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на фінансовий потенціал підприємства; 4) цілеспрямованість – формування головної мети управління фінансовим потенціалом та ієрархічної структури цілей («дерево цілей»), тобто її декомпозиція; 5) адаптивність – урахування внутрішніх умов і зовнішніх чинників впливу на фінансовий потенціал; 6) альтернативність – розроблення альтернативних сценаріїв розвитку підприємства і відповідних їм варіантів управлінського впливу на фінансовий потенціал та вибір із-поміж них найбільш оптимального; 7) ефективність – оптимізація витрат з управління фінансовим потенціалом, максимально можливий рівень його використання, мінімізація фінансових ризиків тощо.

Щодо специфічних принципів, то під час планування фінансового потенціалу актуальними будуть як загальновідомі принципи планування (безперервності, взаємозв'язку й узгодженості поточних та стратегічних

планів, участі та ін.), так і принципи фінансового планування, наприклад рентабельності капіталовкладень, відповідності термінів отримання і використання коштів, оптимізації джерел фінансових ресурсів, платоспроможності, збалансованості фінансових ризиків тощо. Специфічними принципами організації в системі управління фінансовим потенціалом є розподіл обов'язків, повноваження і відповідальність, пропорційність в управлінні тощо, а контролю – відповідність методів та інструментів контролю процесам управління фінансовим потенціалом, об'єктивність, своєчасність, дієвість тощо. Водночас менеджери повинні бути зацікавлені в позитивних фінансових результатах підприємства у цілому, тому система мотивації підприємства повинна базуватися на принципах справедливості, доступності, оптимального поєднання форм матеріальної і нематеріальної мотивації, своєчасності, адекватності, диференційованості, дієвості тощо.

Щодо методів управління фінансовим потенціалом підприємства, то їх визначення ґрунтується на висновках І.О. Бланка щодо мети та, відповідно, методів фінансового управління в період кризи. Як уважає науковець, головною метою такого управління є відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація зниження його ринкової вартості, що викликано фінансовою кризою [12, с. 289]. Звідси, цілком логічно можна припустити, що за сучасних умов господарювання основними методами фінансового менеджменту і, відповідно, управління фінансовим потенціалом підприємства є: 1) методи управління фінансовою рівновагою підприємства, зокрема: оцінка та управління фінансовим станом, управління доходами і витратами тощо; 2) методи управління вартістю підприємства, зокрема: управління за результатами оцінки вартості підприємства з використанням дохідного, витратного і ринкового (порівняльного) підходів тощо. Кожен підхід водночас передбачає використання низки методів як способів розрахунку вартості об'єкта оцінки.

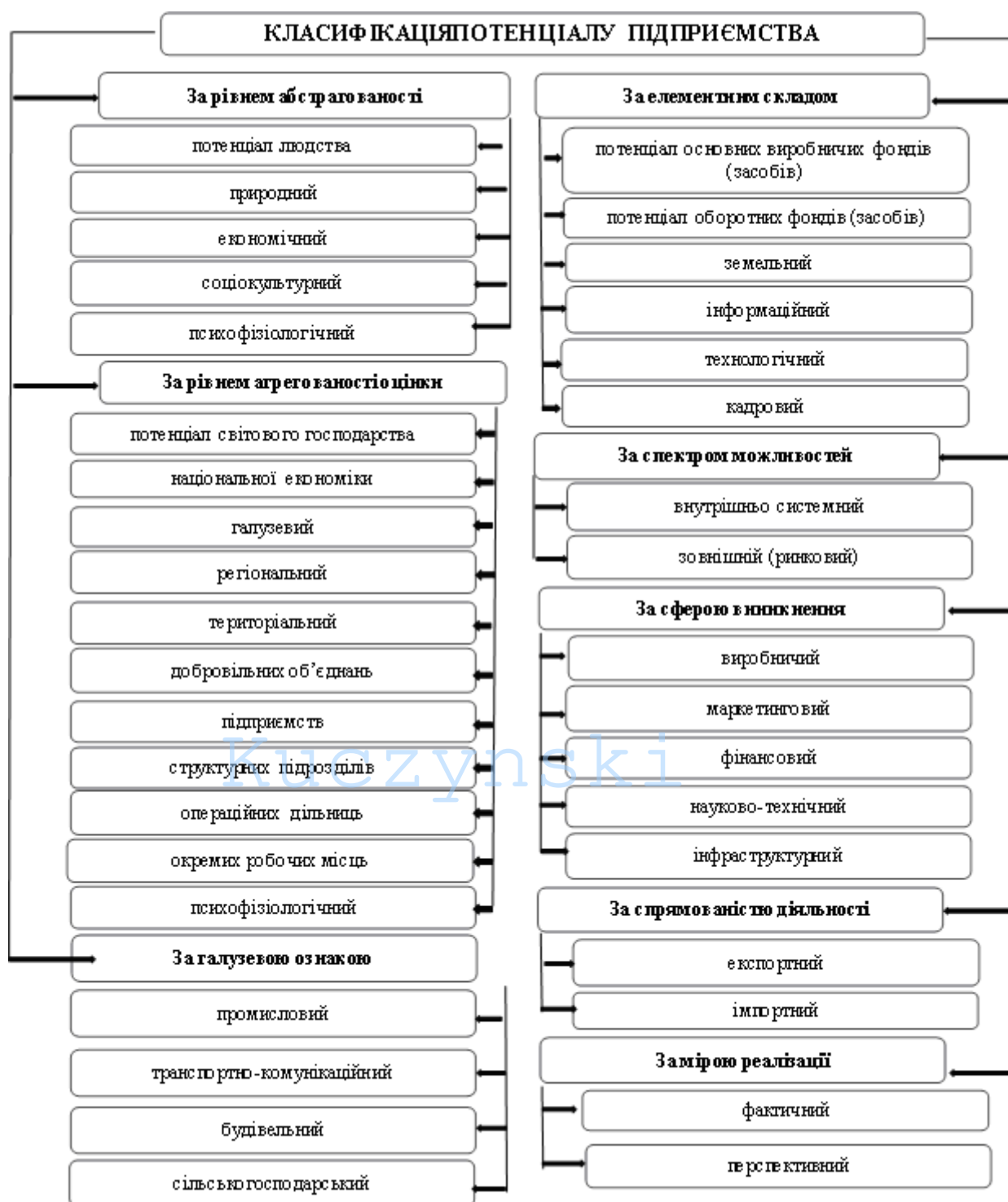


Рис.1.2. Класифікація потенціалу підприємства за Федоніною О.С., Репіною І.М. та Олексюк О.І.

Управління фінансовим потенціалом підприємства є процесом реалізації управлінських функцій, зокрема таких, як: фінансовий аналіз

(розрахунок та оцінка показників, що характеризують фінансовий стан підприємства; оцінка вартості підприємства); цілевстановлення (формулювання мети та формування цілей управління фінансовим потенціалом підприємства, які відображають майбутній рівень об'єкта управління, якого передбачається досягти); планування (визначення ключових чинників впливу; формування стратегії й тактики управління фінансовим потенціалом; етапізація процесу управління фінансовим потенціалом підприємства тощо); прогнозування (прогнозування змін у зовнішньому фінансово-економічному середовищі; визначення перспектив розвитку фінансового потенціалу тощо); організація і фінансове регулювання (визначення і координація напрямків розподілу фінансових ресурсів; нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, методичне забезпечення реалізації планових рішень; регламентація управлінських рішень, розподіл обов'язків і відповідальності, встановлення кваліфікаційних вимог, визначення взаємовідносин із підрозділами підприємства і його персоналом тощо); контроль (спостереження і перевірка відповідності досягнутого рівня фінансового потенціалу поставленим завданням з його управління, своєчасне коригування планів реалізації заходів для досягнення поставленої мети).

Отже, фінансовий потенціал розвитку підприємств являє собою сукупність усіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, у тому числі і фінансових, що можуть забезпечити досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу чинників зовнішнього середовища [23, с. 289]. Оцінка фінансового потенціалу дає змогу вибрати основні напрями активізації діяльності, виробити необхідну стратегію розвитку, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень в їхню діяльність.

У процесі управління фінансовим потенціалом підприємства окремі елементи системи повинні бути тісно взаємопов'язаними. Ранжування окремих завдань з управління фінансовим потенціалом повинне здійснюватися на основі визначення пріоритетності цілей розвитку

підприємства та фінансового менеджменту, а також обов'язково відповідати поставленій меті. Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження та узагальнення теоретичних положень і практичного досвіду у сфері фінансового менеджменту запропоновано науково-методологічний і методичний базис вирішення проблеми побудови системи управління фінансовим потенціалом підприємства.

Основними завданнями системи управління фінансовим потенціалом є: визначення джерел формування фінансових ресурсів та основних напрямів управління ними; формування фінансової стратегії та ефективної фінансової політики підприємства; підвищення результативних фінансових показників діяльності підприємства; створення умов для ефективної реалізації та розвитку складників фінансового потенціалу підприємства; розроблення механізму ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім фінансово-економічним середовищем та ін.

Таким чином, система управління фінансовим потенціалом ґрунтується на загальних і специфічних принципах, дотримання яких забезпечить високу якість управлінських рішень у сфері фінансів економічного суб'єкта. Вона містить комплекс методів, вибір яких залежить від цілей управління та ситуації у середовищі підприємства, яку визначають зовнішні і внутрішні чинники впливу на його функціонування і розвиток. Запропонована структура системи управління фінансовим потенціалом може слугувати теоретичною основою для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового менеджменту підприємства. Впровадження системи управління фінансовим потенціалом дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта. Ефективне управління фінансовим потенціалом вимагає наявності у підприємства сучасних дієвих методик його оцінки, тому наукові пошуки здійснюватимуться у напрямі дослідження наявних методичних підходів до

оцінювання фінансового потенціалу та розроблення практичних рекомендацій щодо їхнього вдосконалення.

1.2. Моніторинг у системі управління фінансовим потенціалом підприємства

Фінансовий потенціал підприємства є найважливішою якісною характеристикою його господарської діяльності. Більш високий рівень фінансового потенціалу забезпечує підприємству переваги перед іншими підприємствами тієї ж спеціалізації в умовах організації фінансових взаємовідносин з іншими юридичними та фізичними особами, органами державної влади і фінансово-кредитними інститутами, в області отримання кредитів та залучення інвестицій. Таке значення фінансового потенціалу потребує постійної уваги та дослідження економічних процесів його формування і використання. Нині більшості вітчизняних підприємств використовують методичний інструментарій такого дослідження, який дозволяють здійснювати аналіз та прогноз основних параметрів і пропорцій відтворювального процесу, руху економічних ресурсів, грошових і фінансових потоків. Його результати дозволяють сформулювати уявлення про економічні взаємозв'язки та взаємозалежності між фінансово-економічними результатами господарської діяльності підприємства та ключовими чинниками впливу на ці процеси, спрогнозувати еventуальні напрями їх розвитку, а також обґрунтовувати доцільність прийняття окремих управлінських фінансових рішень. Система дослідження економічних процесів вітчизняних підприємств базується переважно на інформаційному масиві, який забезпечує нормативна фінансова та статистична звітність. Тому у багатьох випадках часові терміни її отримання не забезпечують оперативність, необхідну для виявлення відхилень у розвитку певних фінансових процесів та прийняття управлінських рішень щодо своєчасної адаптації до таких змін. Вирішення цього завдання знаходиться у площині

формування системи моніторингу фінансових явищ і процесів. В умовах високої динаміки та стохастичності зовнішнього економічного оточення та внутрішнього господарського середовища такий моніторинг особливо актуальний у ключових сферах відтворювального процесу і, зокрема, у формуванні та використанні фінансового потенціалу.

У спеціальній науковій літературі акцентують увагу на те, що необхідність появи технології моніторингу на вітчизняних підприємствах пов'язана з такими чинниками як "зростання нестабільності зовнішнього середовища, яке вимагає швидкого реагування системи управління, підвищення рівня її адаптивності та гнучкості; необхідність зміщення акцентів із контролю минулих подій на передбачення і розробку сценаріїв реагування підприємства на майбутні зміни; необхідність відстеження інформації про фінансовий стан підприємства в режимі реального часу в умовах інформаційної перенасиченості" [74, с. 72]. Враховуючи те, що термін "моніторинг" має досить широку сферу використання, існує й відповідна варіація інтерпретацій його змісту. Тому виникає необхідність аналізу цього питання в контексті мети нашого дослідження. У загальноприйнятому розумінні моніторинг (від лат. *monitor* — застережний) — це метод дослідження об'єкту, що передбачає відстеження та контроль його діяльності (функціонування) з метою прогнозування останньої [10, с. 181]. Стосовно економіки підприємства моніторинг розглядається як система постійної оцінки всіх сторін його діяльності та підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного та якісного виконання завдань стратегічного плану і виявлення відхилень фактичних результатів від передбачуваних [19].

В інтерпретації І. Бланка моніторинг — це механізм постійного спостереження за контрольованими показниками діяльності підприємства, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених і виявлення причин цих відхилень [34]. Моніторинг підприємства можна розглядати як інформаційно-аналітичний інструмент, що пов'язує між собою реальний сектор економіки та банківську систему і призначений для

вироблення раціональних рішень, заходів дії на діяльність підприємства відповідно до грошово-кредитної політики держави і в умовах вдосконалення економічної політики в цілому [37]. Т. Бутова визначає моніторинг як універсальний інструмент формування інформації про об'єкт дослідження, у тому числі контролю, який дає можливість використовувати його щодо різноманітних економічних об'єктів [49].

Для збереження керованістю формування і використання фінансового потенціалу доцільно використовувати три підходи до визначення сутності моніторингу: 1) інформаційно-аналітичну систему, що має цільову спрямованість на інформаційне забезпечення процесу управління; 2) комплекс взаємопов'язаних процесів збору, обробки, аналізу, оцінки і прогнозування реалізації функцій фінансового управління та надання документальної інформації; 3) процес здійснення постійного спостереження, визначення розмірів відхилень фактичних результатів від передбачених, виявлення причин цих відхилень і розробки пропозицій по відповідному коригуванню діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності [57, с. 39]. Виходячи з такого концептуального узагальнення під моніторингом фінансового потенціалу підприємства ми розуміємо механізм оперативного контролю та інформаційно-аналітичного забезпечення оцінки, аналізу і прогнозування фінансових чинників і процесів, що істотно впливають на ефективність і результативність управління фінансовим потенціалом

Таким чином, використання моніторингу як ефективного управлінського інструменту передбачає не лише спостереження параметрів досліджуваного економічного об'єкту, але й проведення аналізу та оцінки тенденцій їх зміни під впливом різних чинників, а також прогнозування стану об'єкту моніторингу в найближчій перспективі, передбачати по-дальший розвиток процесів, що вивчаються, з метою прийняття своєчасних та адекватних управлінських рішень або коригування цільових параметрів об'єкту моніторингу. При цьому організація моніторингу

чинників впливу на фінансовий потенціал підприємства реалізується за алгоритмом, наведеним на рисунку 1. 3.

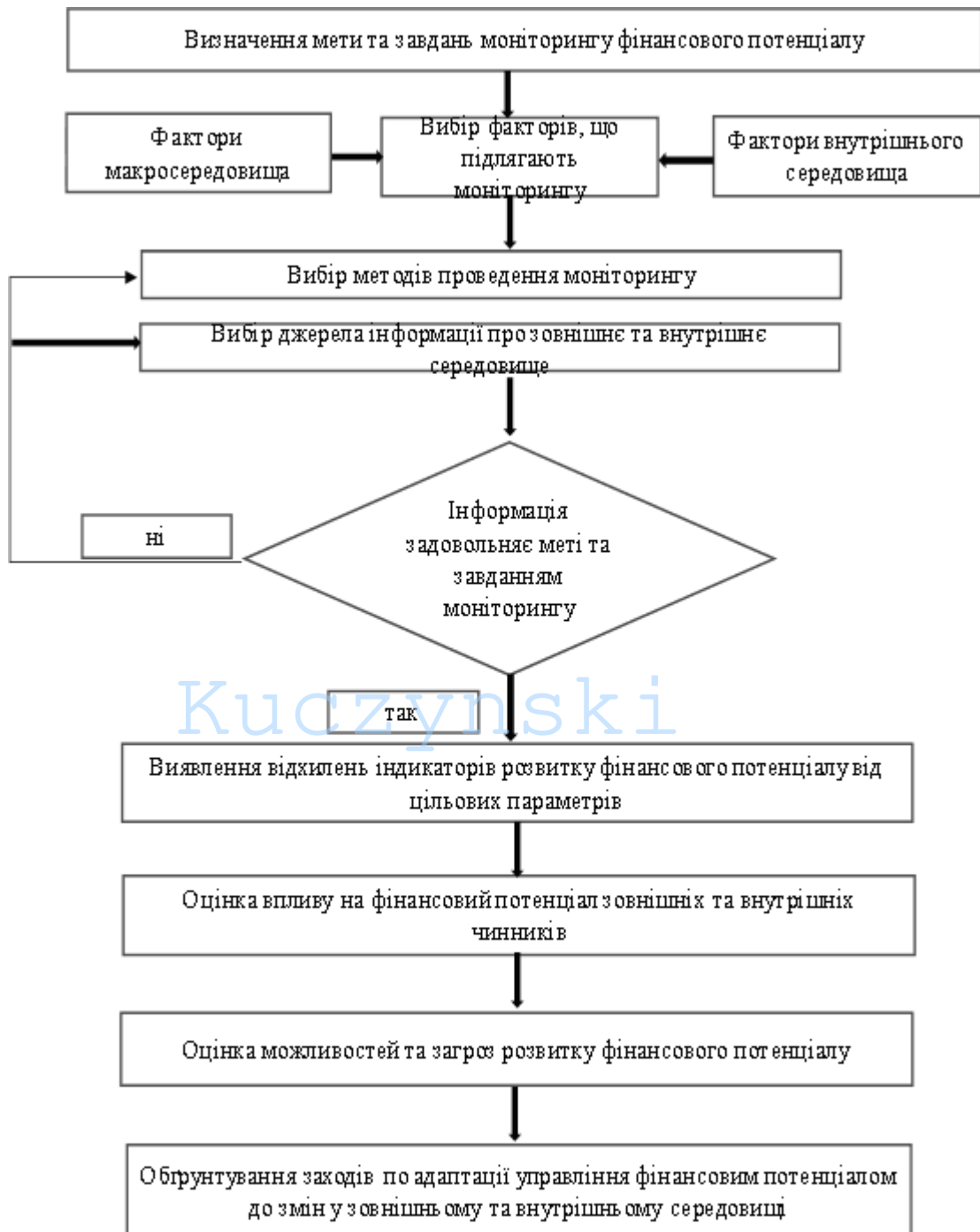


Рис.1.3. Алгоритм організації моніторингу чинників впливу на фінансовий потенціал підприємства

В організаційно-економічному зрізі моніторинг фінансового потенціалу підприємства представляє собою відкриту управлінську систему, що

складається з стандартних системних елементів таких як: є мета і завдання; об'єкти та суб'єкти; предмет, методи та інструменти, а також інформаційні потоки. Метою формування системи моніторингу є інформаційне забезпечення можливості оперативної та достовірної оцінки стану і динаміки зовнішнього і внутрішнього економічного середовища та їх можливих змін; аналізу тенденцій і закономірностей розвитку фінансового потенціалу та найважливіших чинників впливу на ці процеси; визначати фінансово-інвестиційну спроможність підприємства у контексті актуальних інструментів грошово-кредитної політики держави.

При цьому його завданнями виступають: — оцінка макро- та мікроекономічних параметрів фінансової діяльності підприємства та виявлення тенденцій і закономірностей їх зміни; — визначення джерел, причин, характеру, напрямку та інтенсивності впливу окремих ключових факторів на формування і розвиток фінансового потенціалу підприємства; — оцінка фінансових ризиків, пов'язаних із структурними змінами в реальному секторі економіки; — прогнозування наслідків дії виявлених чинників, потенціалу адаптації та використання виниклих можливостей для ефективного розвитку фінансового потенціалу; — оцінка ефективності фінансової політики з урахуванням реального розвитку загальноекономічних процесів як у країні в цілому, так і у рамках самого підприємства; — комплексна оцінка нових умов діяльності і тенденцій їх розвитку, розробка програмних заходів з адаптації до цих змін; — вирішення практичних завдань, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства, у тому числі її фінансового забезпечення. Об'єктами системи моніторингу фінансового потенціалу підприємства виступають економічні процеси та явища, окремі елементи яких мають суттєвий вплив на формування та використання фінансового потенціалу.

Оскільки моніторинг фінансового потенціалу підприємства має виключно внутрішнє призначення, то його зацікавленими суб'єктами виступають власники та менеджери суб'єкта господарювання, які приймають

управлінські рішення у цій предметній сфері фінансового менеджменту. У інструментальному арсеналі сучасного фінансового менеджменту є широке коло різноманітних прийомів і методів оцінки фінансових показників, які постійно змінюються у зв'язку із зростанням вимог до якості результатів аналізу, методики його проведення та інтерпретації отриманих даних. Важливою умовою реальної і якісної оцінки процесів формування та використання фінансового потенціалу є методичне, інформаційне і кадрове забезпечення їх моніторингу.

За своєю суттю моніторинг є системою показників, значення яких розраховуються відповідно до внутрішньої локальної методики та порівнюються на предмет відхилення їх від встановленої підприємством цільової (нормативної) величини. Тому важливе значення має вибір системи індикаторів для моніторингу фінансового потенціалу. Система моніторингу фінансового потенціалу має власні специфічні інформаційні потоки, які характеризують кількісні та якісні аспекти його формування, структурування, розміщення та використання. Інформація, яка відображає ці процеси, проходить етапи збирання, оцінки якості, систематизації, структуризації, обробки, аналітичної інтерпретації, накопичення, що дозволяє ідентифікувати та розкрити важливі факти та події у сфері економічного функціонування фінансового потенціалу.

Формування системи моніторингу фінансового потенціалу підприємства базується на відповідному нормативному, методичному, організаційно-економічному, інформаційному та технічному забезпеченні. Логіка створення системи моніторингу фінансового потенціалу підприємства передбачає реалізацію таких етапів: 1. Ідентифікація зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на фінансовий потенціал підприємства — формалізація переліку об'єктів моніторингу. 2. Створення системи фінансово-економічних та інших індикаторів оцінки динаміки чинників, що впливають на фінансовий потенціал підприємства з урахуванням специфіки його господарської діяльності. 3. Збір, підготовка та обробка інформації, що

характеризує стан і тенденції економічного оточення та внутрішнього становища підприємства. 4. Виявлення ступеня значимості факторів, які впливають на формування та розвиток фінансового потенціалу підприємства.

5. Моделювання та оцінка адекватності стратегії розвитку фінансового потенціалу динаміці та напрямам дії факторів зовнішнього оточення підприємства. 6. Прогнозування ключових параметрів економічного оточення та внутрішнього становища підприємства на весь горизонт прогнозного періоду. 7. Проведення аналізу системи показників формування та розвитку фінансового потенціалу підприємства з урахуванням чинників впливу. 8. Розробка пропозицій по адаптивному управлінню фінансовим потенціалом з урахуванням еventуальних сценаріїв розвитку економічного оточення.

Варто зауважити, що одним із показників ефективного використання фінансового потенціалу підприємства є аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, оскільки цей показник свідчить про ефективність використання фінансових ресурсів підприємством. Значення показника співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про здатність розрахуватися з постачальниками, працівниками та іншими кредиторами за рахунок дебіторів у межах досліджуваного року. У разі, якщо воно більше одиниці, слід говорити про значне відволікання фінансових ресурсів підприємства дебіторами, що знижує спроможність суб'єкта господарювання відповідати за своїми зобов'язаннями.

Оскільки наведені фінансові явища і процеси впливають не лише на фінансову, а й на всю господарську діяльність, то їх моніторинг може здійснюватися як в контексті управління фінансовим потенціалом, так і в системі загального менеджменту підприємства. Важливе місце в організації моніторингу фінансового потенціалу займає вибір системи індикаторів. Як уже зазначалося, сучасний фінансовий менеджмент має досить широку

палітру показників для формування таких індикаторів, яка постійно розширюється та вдосконалюється (рис.1.4).

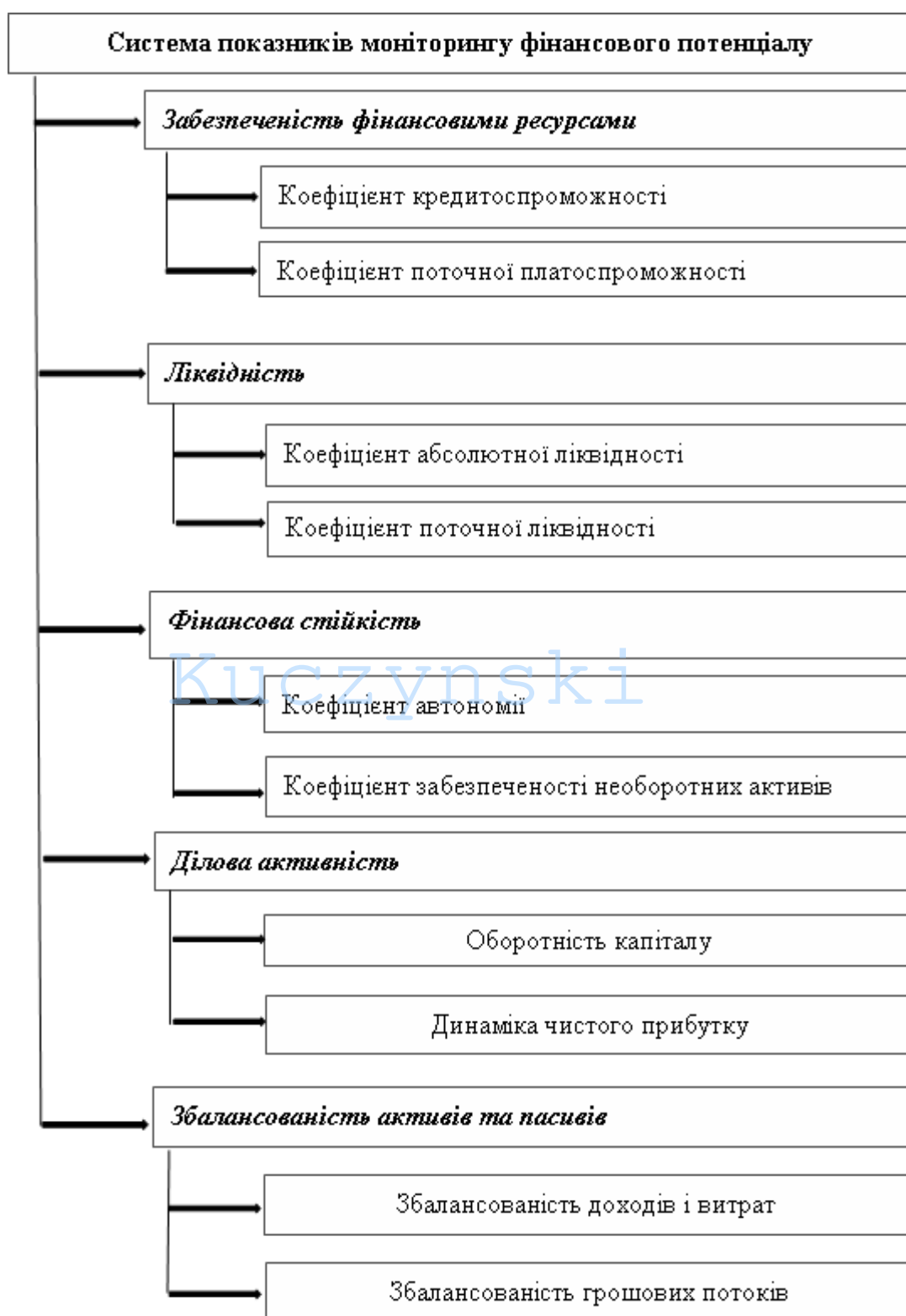


Рис. 1.4. Система індикаторів моніторингу фінансового потенціалу підприємства

На фінансовий потенціал підприємства, навіть на окремо взятий індикатор, можуть впливати численні та різноманітні чинники. Необхідно встановити найбільш суттєві з них, що вирішальним чином впливають на зміну ключових показників. У зв'язку з тим, що показники між собою взаємозв'язані, їх необхідно аналізувати не ізольовано, а системно. При цьому залишається необхідність та можливість їх логічного виокремлення у процесі аналітично-прогнозних розрахунків. Домінуючий вплив на формування і використання фінансового потенціалу підприємства мають системні макроекономічні чинники. Їх особливість полягає в тому, що підприємство практично не має можливості яким-небудь чином впливати на них, використовувати у більшості випадків кількісні методи аналізу та оцінки, які дозволяють їх систематизувати та структурувати у порівнянний вигляд. Водночас, вони активно діють на внутрішні чинники, проявляючи себе в зміні їх кількісних параметрів.

У разі, якщо показник менший одиниці, підприємство здатне фінансувати дебіторську заборгованість та частину інших активів за рахунок кредиторської заборгованості. Надання однозначної оцінки значенню показника є можливим лише працівником підприємства, адже, наприклад, його високе значення може бути свідченням реалізації чіткої стратегії та свідчить про агресивну маркетингову політику та активне комерційне кредитування покупців для цілей розширення ринку збуту.

Тому в процесі організації системи моніторингу існує необхідність їх якісної оцінки, а в окремих сферах — використання непрямих (опосередкованих) кількісних параметрів, які дають уявлення про динаміку та напрям зміни досліджуваних економічних явищ і процесів. Проведений нами аналіз, а також узагальнення літературних джерел з проблем управління фінансовим потенціалом вітчизняних підприємств показують, що найбільш суттєвий негативний вплив на процеси його формування та використання мають такі зовнішні фактори: — недосконалість нормативно-законодавчого регулювання економічних відносин у фінансово-кредитній сфері; — низькій

рівень розвитку вітчизняної банківської системи та деформована структура її ресурсної бази; — філіальна організація банків, що обмежує можливість доступу до кредитних ресурсів банків підприємств, віддалених від адміністративних та регіональних центрів; — нерозвиненість фінансових ринків; — високий рівень монополізації на товарних та фінансових ринках, відсутність адекватного існуючим умовам антимонопольного регулювання; — суттєве фінансове навантаження на підприємства з боку органів державного регулювання; — відсутність значимих програм бюджетної підтримки суб'єктів господарювання як на рівні держави, так і на рівні місцевого самоврядування; — низький платоспроможний попит населення та тиск інших соціальних проблем.

Однак практичне значення мають лише окремі з них, які доцільно обрати відповідно до основних чинників, що впливають на діяльність підприємства. Питання відбору показників для вирішення ключових завдань фінансового менеджменту підприємств має досить представницьку спеціальну літературу та розвинутий методичний інструментарій. Тому ми не розглядаємо спеціально цей аспект організації фінансового моніторингу. У цьому контексті лише зазначимо, що аналіз та узагальнення літературних джерел, а також дослідження фактологічних даних вітчизняних підприємств дозволив виокремити мінімальний набір показників для проведення моніторингу фінансового потенціалу

В залежності від специфіки господарської діяльності та конкретних економічних умов її здійснення, цей перелік може доповнюватись, або скорочуватись. У процесі розробки методології формування системи моніторингу фінансового потенціалу конкретного підприємства існує необхідність вирішення таких завдань: — обґрунтування порогових значень ключових індикаторів формування і використання фінансового потенціалу для усіх етапів технології його управління; — забезпечення координації дій і зусиль всіх структурних підрозділів та спеціалістів підприємства, в компетенцію та сферу відповідальності яких входять окремі аспекти

управління фінансовим потенціалом на основі вдосконалення інформаційного обміну між ними, розробки єдиних методичних підходів до оцінки, аналізу, прогнозування та інтерпретації їх результатів; — формування бази даних на основі часових рядів даних за показниками, пов'язаними з управлінням фінансовим потенціалом та характеристикою макроекономічного оточення; — розробка економіко-математичного апарату для оцінки, аналізу та прогнозування впливу макро- і мікро- економічних показників на індикатори формування та використання фінансового потенціалу.

1.3. Формування та реалізація стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства

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

Можна виділити основні етапи, за якими відбувається оцінка фінансового потенціалу підприємства: – аналіз інформації для визначення загальної вартості обігу фінансових ресурсів підприємства та можливих резервів нарощування їх обсягу;

– визначення показників, за якими відбуватиметься оцінка ефективності використання фінансового потенціалу; – формулювання висновків щодо якості управління фінансовим потенціалом на базі обраних раніше показників; – прийняття управлінських рішень щодо зміни фінансового потенціалу у напрямку стратегічного бачення розвитку підприємства. Оцінювання існуючого фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватися на аналізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо [19, с. 125]. Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, а відтак, стане основою для розробки стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом має включати такі складові: діагностика та прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних фінансових інструментів, у тому числі в рамках прийнятих інвестиційних рішень; управління фінансовими ризиками; податкове планування; організаційно-правове оформлення та подальший контроль фінансових потоків.

Механізм нарощування фінансового потенціалу функціонує на основі таких самих принципів, як і фінансовий механізм, і структурно складається з таких елементів. Використання такого механізму передбачає пошук додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту (рис. 1.5).

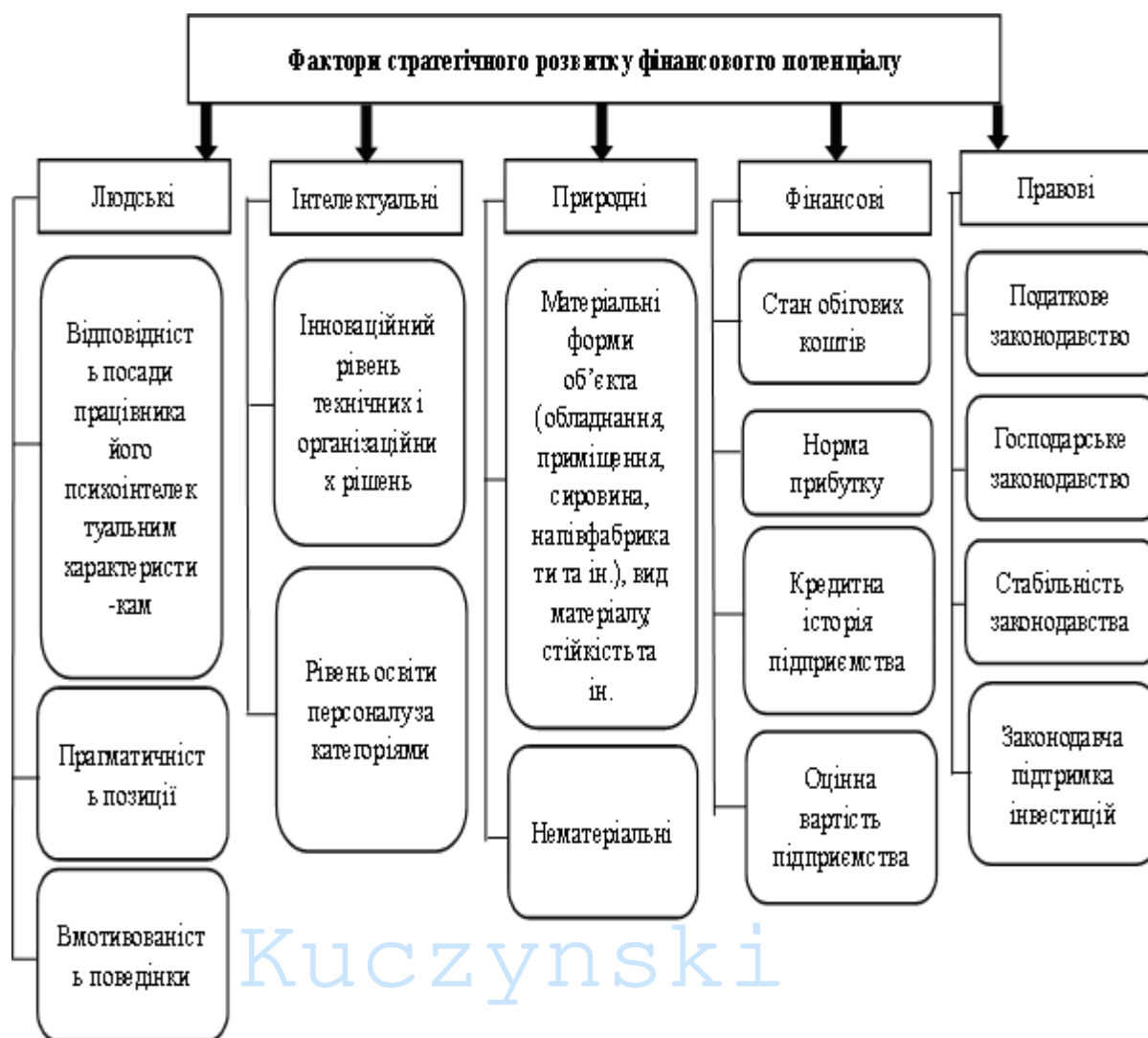


Рис. 1.5. Фактори стратегічного розвитку фінансового потенціалу

Унаслідок моніторингу зазначених напрямків і всебічного контролю над цільовим використанням коштів повинні бути отримані такі результати: – обсяг додаткових фінансових коштів та термін їх надходження на підприємство; – досліджено можливість самофінансування планів розвитку підприємства, а також можливість залучення позикового капіталу; – вибрано ефективні фінансові інструменти відповідно до напрямів фінансування інвестиційних проектів; – упроваджено фінансовий контроль над дотриманням співвідношень планованої величини інвестицій і обсягів активів, який дасть змогу не втратити право власності на підприємство, якщо реалізація інвестиційного проекту виявиться неефективною. Змішана схема

фінансування означає розширення складу інвестованого капіталу за рахунок позикового і залученого. Перша група представлена довгостроковими і короткостроковими позиковими засобами, а друга – залученими коштами, такими як цільове фінансування, що формується на державному, регіональному або галузевому рівнях. Основним принципом роботи в рамках фінансового забезпечення стратегічних ініціатив є досягнення збалансованості поточних і перспективних цілей і методів. Таким чином, удається перешкодити нераціональним формам розподілу фінансових ресурсів за різними видами діяльності підприємства. Зокрема, спрямованість на інвестиційну діяльність великої частини власного капіталу може спричинити проблеми у фінансуванні звичайних для підприємства видів діяльності. У фінансовому менеджменті такий стан характеризується як «розрив поточної ліквідності», і, як результат, порушується стабільне фінансування поточних операцій, зменшується прибутковість бізнесу. Така ситуація негативно впливає на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Варто зазначити, що під час обґрунтування прийняття інвестиційного рішення необхідно визначити чіткі параметри позикових засобів. Політика управління позиковим капіталом у цьому разі повинна відповідати поточним і стратегічним планам підприємства. Реалізація концептуальних складників фінансової стратегії передбачає вирішення таких основних завдань, як: – визначення цілей залучення позикових коштів; – розрахування граничного обсягу залучення позикового капіталу; – вибір прийнятних умов кредитування підприємства; – забезпечення цільового використання позикових коштів. Прийняття таких рішень повинно підкріплюватися фінансовими розрахунками, зокрема розрахунком співвідношення позикового і власного капіталу. Даний показник може набувати таких значень: – консервативний (у межах 0,5); – стійкий (структура капіталу в майбутньому періоді відповідає параметрам звітного року). Таким чином, буде діяти правило, за якого зміна величини позикового капіталу буде пропорційна власному капіталу; – граничний (структура

капіталу формується з урахуванням мінімально допустимої величини власного капіталу). Порівняльний аналіз мінімальної величини власного капіталу і розрахункової величини характеризує його достатність або недостатність для самофінансування підприємства. За результатами проведених розрахунків можна приймати рішення про зміну політики щодо формування структури капіталу.

На основі сучасних теорій структури капіталу сформований великий методичний інструментарій, що дає змогу оптимізувати співвідношення власних і позикових фінансових коштів підприємства. До його складу входять і критерії оптимізації, і обмеження за рівнем прибутковості й ризику. Із появою позикових коштів у сумі джерел фінансування з'являється необхідність розрахунку такого показника, як фінансовий важіль. Оскільки фінансовий важіль залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, то його значення необхідно піддавати постійному моніторингу. Аналіз руху і використання ресурсів дає змогу описати механізм діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Для цього необхідно відобразити взаємодію ресурсів та їх використання, яке буде впливати на загальну конкурентоспроможність підприємства. В умовах високої мінливості зовнішнього середовища і високої конкуренції для визначення ресурсного потенціалу все частіше використовується ресурсно-імовірнісний підхід, який дає змогу оцінити здатність підприємства ефективно використовувати ресурси й отримувати очікуваний результат під впливом трансформацій ринкового середовища.

Варто зазначити, що кожному виду ресурсного потенціалу відповідає певний вид впливу на конкурентоспроможність підприємства. В умовах ринку конкурентоспроможність може бути досягнута шляхом взаємодії різних складників ресурсного потенціалу. У зв'язку із цим ми переходимо до розгляду можливостей і цілей використання досягнутого фінансового потенціалу. Ресурсний потенціал підприємства – це фундамент стратегічного

управління, який використовується для координації різних напрямів діяльності підприємства і його адаптації до зовнішнього середовища.

Нестабільність ринку, зростання конкуренції, мінливий попит та недосконалість законодавчої бази мають дестабілізуючий вплив на підприємства харчової промисловості. Провідні підприємства зацікавлені в розробленні та практичній реалізації стратегій, що дають змогу забезпечити їхнє стабільне функціонування в умовах високої конкуренції, мінливого ринкового середовища. Для цих цілей залучаються фахівці-експерти, які здатні провести моніторинг та розробити ефективну стратегію діяльності підприємства. На основі поданого вище матеріалу можна виділити основні критерії оцінки стійкості підприємства: конкурентоспроможність; забезпечення ефективності виробничої діяльності; фінансова стійкість; здатність до адаптації в мінливих ринкових умовах; ділова активність. Варто зазначити, що ефективна діяльність підприємства здійснюється лише за постійного регулювання, що забезпечує певний порядок протікання виробничих процесів. Будь-яке підприємство можна вважати стійким за умови, якщо його керівництво забезпечує рівень управління, за якого всі важливі виробничі процеси і виробничі структури зберігають працездатність за зміни зовнішніх умов.

Стійка позиція підприємства детермінується основними цілями, що визначають його стабільне функціонування. На основі проведеного нами дослідження можна виокремити основні чинники успіху підприємств у забезпеченні ефективного управління фінансовим потенціалом: – удосконалення фінансового потенціалу за рахунок збільшення виручки від реалізації та скорочення вихідних грошових потоків; – активізація внутрішніх резервів (проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення на грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства); – дослідження впливу конкуренції; – застосування оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів; – обговорення

та прийняття управлінських рішень щодо збільшення прибутковості, стійкості та ліквідності капіталу підприємств; – застосування методів управлінського впливу на використання фінансових ресурсів. Допоміжним інструментом у вирішенні фінансово-економічних проблем для підприємства є правила фінансування, які отримані на основі емпіричних даних. Вони дають, перш за все, пояснення з приводу того, за допомогою яких інструментів фінансування повинні бути реалізовані окремі рішення про інвестиції.

Таким чином, фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже, саме він відіграє вагомую роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною. За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що процес формування фінансового потенціалу підприємства є по своїй сутності складним явищем, котре залежить від багатьох факторів, які в основному контролюються суб'єктом господарювання. При оцінюванні фінансового потенціалу підприємства беруться до уваги показники ефективності використання існуючих фінансових ресурсів та стратегічні напрямки розвитку бізнесу. Проте, через значну залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі, необхідно враховувати вплив факторів які чинять вплив на формування і використання фінансового потенціалу.

Основу управління економічним зростанням підприємств формує концепція стратегічного управління, що дає змогу підприємствам ставати більш успішними. Подібних результатів можна досягти за допомогою своєчасного і результативного розроблення стратегічних ініціатив з урахуванням цілеспрямованої концентрації ресурсів і ефективного використання економічного потенціалу для розвитку пріоритетних напрямів діяльності підприємства.

Отже, ресурсний потенціал трансформується у виробничий за наявності специфічних складових, що забезпечують процес виробництва. У свою чергу, фінансовий потенціал забезпечує процес виробництва і служить основою для результативності використання фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у результати діяльності підприємства. До певної міри фінансовий потенціал виступає в ролі важеля, що формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Не менш важлива і його роль у відтворювальних процесах на підприємстві.

Kuczynski

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства

ПрАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» - машинобудівне підприємство з 85-річним досвідом випуску виробів авіаційної техніки, гідроапаратури для шахти, продукції загально технічного і загальнопромислового призначення.

Засноване в 1927 році, підприємство виросло в найбільшого українського виробника авіаційних агрегатів. Завод випускає гідроапаратуру, гідро клапани та спеціальні електричні машини для всієї авіаційної техніки, що виробляється компанією в країнах СНД. Практично всі механізовані вугледобувні комплекси, вироблені і експлуатовані в Україні оснащені керуючої гідроапаратурою, виготовленою ПрАТ "ВАЗ".

До партнерів ПрАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» належать такі підприємства, як[1] :

- 1) Харківське агрегатно-конструкторське бюро
- 2) ДТЕК
- 3) Державне підприємство «Антонов»
- 4) ПРАТ «Мотор Січ»
- 5) ДП «Луганський АРЗ»
- 6) ДП «Луцький ремонтний завод Мотор»
- 7) ТОВ «НПК» «Гірничі машини»
- 8) ГК «Укрспецекспорт»
- 9) ПРАТ «Банк Київська Русь»
- 10) ДП «Миколаївський авіаремонтний завод НАРП»
- 11) ДП «Одеський авіаційний завод»

- 12) ДП «Завод ім В.А. Малишева »
- 13) ПРАТ «Мінський завод колісних тягачів»
- 14) ПРАТ «Феодосійська суднобудівна компанія Море»

Конкуренти Дніпропетровського агрегатного заводу такі:

- 1) ПРАТ «Дніпровський агрегатний завод»
- 2) Рутченковський завод "Гормаш»
- 3) Електротехнічний завод автоматики і телемеханіки
- 4) Електродвигун "(Красноармійськ).

ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» - сучасне багатoproфільне підприємство з гнучким виробництвом, що володіє кваліфікованим персоналом, оснащене високотехнологічним обладнанням і забезпечує повний життєвий цикл виробу від розробки до серійного випуску та його супроводу в період експлуатації[2].

Продукція Приватного акціонерного товариства «Вовчанський агрегатний завод» має великий попит і високу конкурентоспроможність як в Україні, так і за кордоном. З часів свого заснування в 1970 р. компанія підтримує високий рівень виробничо-технічного потенціалу, тісно співпрацює з провідними підприємствами України, ЄС, Білорусі, Китаю, Індії та інших країн.

Сучасний ринковий підхід до управління компанією орієнтований на оперативне реагування та зміни вимог споживачів, законодавства, оптимальне використання людських, матеріальних і фінансових ресурсів. Підприємство регулярно проводить оптимізацію організаційної структури, розширює і оновлює виробничі потужності, освоює нову продукцію, інноваційні технологічні процеси, розширює сервісну і дилерську мережу в Україні, ЄС, Білорусі та ін. країнах. Як результат, Приватне акціонерне товариство «Вовчанський агрегатний завод» щорічно нарощує обсяги виробництва. Система менеджменту якості ПРАТ «ВАЗ» сертифікована на відповідність міжнародним стандартам IATF 16949 діє до: 2016, EN ISO 9001: 2015 року, AS 9100D.

Виробництво виробів авіаційної техніки схвалене гасу відповідно до національних Авіаційними правилами АПУ 21 («Part 21» правила EASA). Підприємство, як організація з технічного обслуговування виробів для АТ, має Сертифікат схвалення організації з ТО на відповідність Європейським Правил «Part-145».

Завод забезпечує повну технічну підтримку виробів протягом усього життєвого циклу, а також проводить глибоку модернізацію в зв'язку зі зростаючими потребами ринку. Якість і надійність виробів, що випускаються забезпечуються конструкторське-технологічним потенціалом заводу і гарантовані системою менеджменту якості, сертифікованої за стандартом ДСТУ ISO 9001: 2009 (ISO 9001-2008, IDT).

Керівництво підприємства проводить політику в області якості, основою якої є орієнтація на споживачів, суспільні цінності, дотримання екологічних норм і вимог, лідерство керівників всіх рангів, процесний підхід, а також тотальна залученість персоналу в реалізацію політики якості.

Основні напрямки діяльності:

- розробка і виробництво паливної апаратури, агрегатів управління і регулювання газотурбінних приводів для авіаційної, нафтогазової та енергетичної галузей;
- розробка і виробництво гідравлічних і комбінованих гідро- і електропневматичних агрегатів літальних апаратів;
- проектування і виготовлення пневматичних і комбінованих гідро- і електропневматичних агрегатів автомобільних транспортних засобів для вантажних автомобілів, автобусів і легкового автотранспорту.

Висока якість продукції Приватного акціонерного товариства «Вовчанський агрегатний завод» визнано споживачами, а також багаторазово відзначено почесними дипломами та нагородами українських і міжнародних організацій.

Компанія бере активну участь в національних та міжнародних тематичних виставках і конференціях, представляючи свою продукцію на світових авіакосмічних салонах.

На Вовчанському агрегатному заводі було проведено аудит на відповідність системи менеджменту якості вимогам аерокосмічного стандарту EN 9100. Протягом декількох днів аудиторі перевіряли фактичний стан системи менеджменту якості на відповідність зазначеним стандартам. В ході проведення першого аудиту недоліків виявлено не було, дані рекомендації щодо поліпшення системи якості підприємства, що є підставою для складання відповідних заходів. Сьогодні промислові підприємства в Україні стикаються з багатьма проблемами. Зміни в законодавстві, інфляція, необхідність вчитися вести бізнес в нових умовах - це тільки деякі питання, які потребують свого вирішення. Але менеджери українських підприємств не повинні також забувати про раціональне використання енергоресурсів, оскільки зменшення енерговитрат шляхом поліпшення енергоефективності призведе до цілої низки переваг: - збільшення рентабельності; - великий конкурентоспроможності; - збереженню робочих місць; - збільшення ймовірності «вижити»; - додаткових коштів для розвитку бізнесу. Історично українські підприємства приділяють більшу увагу задоволенню потреб виробничого процесу в енергії і не надають особливого значення ефективності її передачі і використання. Визнання важливості енергії як одного з видів ресурсів, який вимагає такого ж менеджменту як будь-який інший дорогий ресурс, а не як накладних витрат підприємства, є першим кроком до підвищення енергоефективності та зниження енерговитрат. низька ефективність енерговикористання істотно знижує конкурентоспроможність підприємства на зовнішніх ринках, а також негативно позначається на економіці. Перш за все, необхідно розуміти, що нашим співробітникам просто не може бути байдуже, з якою метою, для чого споживаються енергоресурси. І якщо споживання палива або енергії в будь-якому напрямку з точки зору суспільства нераціонально, неефективно, то просте

відшкодування їх вартості за сьогоднішніми цінами і тарифами навряд чи можна вважати достатньою компенсацією. Адже очевидно, що, в силу обмеженості енергоресурсів, не тільки наступним поколінням, а й нинішньому суспільству вже в самому найближчому майбутньому доведеться платити набагато більшу ціну за використання того ж палива або енергії. У ХХІ столітті вирішити проблему підвищення ефективного використання енергоносіїв можливо виключно шляхом впровадження новітніх енергоефективних технологій та обладнання, організації системи енергоменеджменту, які б відповідали сучасним потребам і вимогам.

Енергетичний менеджмент - це системний облік і контроль енергетичних потоків відповідно до продуманим заздалегідь планом, що враховує задоволення цілей компанії або організації щодо зниження до мінімуму витрат на споживання енергії. Початком впровадження системи енергетичного менеджменту на нашому підприємстві можна вважати вересень 2017 року. Введена нова штатна одиниця - менеджер з ефективного використання енергії (енергоменеджер), створена група з фахівців відділу головного енергетика, які здійснюють управління енергоресурсами підприємства. За складеної раніше Програмі енергозбереження та підвищення енергетической ефективності, рекомендацій енергоаудитора Покаліцина С.Н. почалися роботи по реалізації як вже запланованих заходів, так і знову розроблених. На передній план виносилися безвитратні заходи, які надавали можливість використовувати існуюче обладнання «по новому». Серед них можна виділити основні: модернізація насосів господарчо - питьєвого водопостачання, модернізація управління градирнею, виділення окремих зон обігріву цехів, оптимізація розбору стисненого повітря, оптимізація використання дистильованої води. Окремо варто сказати про контроль і нормалізації витрат електроенергії на вироблення продукції ділянками ГТВ і гальванічним. Довгі дослідні роботи, наради, незрозуміння виробничників (з початку впровадження) - все це в підсумку призвело до позитивного результату. Так, з моменту впровадження даних заходів було

збережено грошових коштів в розмірі 175 тисяч гривень. Управління ефективністю використання ПЕР повинно здійснюватися не тільки відповідними управлінськими органами, але також і самими споживачами енергії (цехами, відділами). Тільки при виконанні цієї умови можна очікувати, що на підприємстві поступово почнеться такий необхідний процес цілеспрямованого підвищення ефективності енергокористування. Без систематичного контролю і управління енергозбереженням як з боку керівництва, так і з боку споживачів ПЕР, марно сподіватися на досягнення бажаного результату в цій сфері. Однак, рішення задач енергозбереження вимагає чималих грошових витрат, а також значних витрат часу на створення і широке впровадження альтернативних джерел енергії, енергозберігаючого обладнання і технологій. Проте, менеджерам вдається втілювати в життя витратні енергозберігаючі проекти: заміна насосів на станції оборотного водопостачання, автоматичне керування опаленням (установка термостатів), модернізація системи освітлення, підвищення ефективності обладнання, що використовує і інші.

На сьогоднішній день перспективними проектами є модернізація системи освітлення в 20 цеху, реконструкція конденсаторних установок, установка автоматичного управління опаленням корпусу 205. За цей незначний період енергетичний менеджмент придбав велику підтримку керівництва, розуміння виробників, зв'язку, взаємодії зі сторонніми енергозберігаючими організаціями. Все це дозволило заощадити трохи більше 1 мільйона гривень при невеликих капіталовкладеннях. Світовий досвід свідчить, що тільки там відбулося швидке досягнення міжнародної конкурентоспроможності підприємства, де на чільне місце виробничої політики ставилися енергоефективність і підвищення рівня інтелектуалізації енергетичних систем.

2.2. Аналіз динаміки і структури фінансових ресурсів досліджуваного підприємства

Для оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства необхідно вміти читати фінансову звітність і добре володіти методикою її аналізу. Уміти читати звітність – означає знати зміст кожної її статті, способи оцінки і взаємозв'язок з іншими статтями, характер можливих змін по кожній статті і їхній вплив на фінансовий стан підприємства, його платоспроможність.

Зведення, що утримуються в пасиві балансу підприємства, дозволяють визначити, які зміни відбулися в структурі власного і позикового капіталу, скільки залучено в оборот довгострокових і короткострокових позикових засобів, тобто пасив показує, відкіля взяли засоби, кому зобов'язане за них підприємство[37].

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від того, які засоби воно має у своєму розпорядженні і куди вони вкладені. За ступенем приналежності капітал підрозділяється на власний і позиковий. По тривалості використання розрізняють капітал довгостроковий, постійний і короткостроковий.

Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогами самофінансування підприємств. Він є основою самостійності і незалежності підприємства[10]. Однак необхідно враховувати, що фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідно для нього. Крім того, якщо ціни на фінансові ресурси невисокі, а підприємство може забезпечити більш високий рівень віддачі на вкладений капітал, чим платить за кредитні ресурси, то, залучаючи позикові ресурси, воно може підвищити рентабельність власного (акціонерного) капіталу.

У той же час, якщо засоби створені в основному за рахунок короткострокових зобов'язань, то його фінансове становище буде не стійким, тому що з капіталами короткострокового використання необхідна постійна

оперативна робота, спрямована на контроль за своєчасним їхнім поверненням і на залучення в оборот на нетривалий час інших капіталів.

Отже, від того, наскільки оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу, багато в чому залежить фінансове становище підприємства. У зв'язку з цим відзначимо важливі показники, що характеризують ринкову стійкість підприємства:

- коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) або питома вага власного капіталу в загальній сумі капіталу;
- коефіцієнт фінансової залежності (частка позикового капіталу);
- плече фінансового важеля або коефіцієнт фінансового ризику (відношення позикового капіталу до власного) .

Основними факторами, що визначають фінансовий стан, є, по-перше, виконання фінансового плану і поповнення в міру виникнення потреби власного оборотного капіталу за рахунок прибутку і, по-друге, швидкість оборотності оборотних коштів і всього капіталу підприємства [16].

Читання балансу ведеться з використанням методів горизонтального і вертикального аналізу. Горизонтальний аналіз полягає в порівнянні абсолютних величин статей балансу (вартість активів і зобов'язань) за два суміжних періоди, а також при можливості, у динаміку за ряд періодів (кварталів).

Порівняння можна робити шляхом визначення відхилення показників по абсолютних величинах, тобто на скільки порівняльних величин більше або менше щодо тієї якої порівнюють, або за допомогою відносних показників, тобто на скільки відсотків (разів) порівнювана величина більше або менше ніж та, котру визначили по базі порівняння. Порівнюючи структуру зміни в активах і зобов'язаннях, можна зробити висновок про те, через які джерела поповнювалося майно, і в які активи це майно було вкладено.[20]

Горизонтальний аналіз балансу ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» представлений у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Горизонтальний аналіз балансу ПРАТ «Вовчанський Агрегатний
Завод» (2018/2019р.), тис. грн.

Актив	31.12.2018	31.12.2019	Відх.2018/2019	
			Абсолютне (тис.грн)	Відносне (%)
1	2	3		
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	4	6	2	50,0
Незавершені капітальні інвестиції	0	0	0	0,0
Основні засоби	112402	119717	7315	6,5
Довгострокові біологічні активи:	4	1	-3	-75,0
Довгострокові фінансові інвестиції:	548	548	0	0,0
Інші фінансові інвестиції	66783	65945	-838	-1,3
Усього за розділом I	179741	186217	6476	3,6
II. Оборотні активи				
Запаси:	135700	141359	5659	4,2
Поточні біологічні активи	20	20	0	0,0
Векселі одержані	1671	1671	0	0,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	52526	77557	25031	47,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	12113	11048	-1065	-8,8
Інша поточна дебіторська заборгованість	6791	9527	2736	40,3
Гроші та їх еквіваленти	34974	35763	789	2,3
Інші оборотні активи	39	104	65	166,7
Усього за розділом II	243854	277049	33195	13,6
Баланс	423595	463266	39671	9,4

Продовження таблиці 2.1

Пасив	31.12.2018	31.12.2019	Абсолютне	Відносне
			(тис.грн)	(%)
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий капітал)	8200	8200	0	0,0
Капітал у дооцінках	107010	107010	0	0,0
Додатковий капітал	196	196	0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-46963	-17816	29147	-62,1
Неконтрольована частка	0	0	0	0,0
Усього за розділом I	68443	97590	29147	42,6
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			0	
Цільове фінансування	10000	29643	-14392	100,0
Інші довгострокові зобов'язання		195845	964	0,5
Усього за розділом II	252	225488	-13428	-5,6
III. Поточні зобов'язання та забезпечення				
Короткострокові кредити банків	10000	25000	15000	150,0
Поточна кредиторська заборгованість :				
за довгостроковими зобов'язаннями	252	269	17	6,7
за товари, роботи, послуги	9397	13081	3684	39,2
за розрахунками з бюджетом	4083	2854	-1229	-30,1
за розрахунками зі страхування	2135	1589	-546	-25,6
за розрахунками з оплати праці	4302	5910	1608	37,4
за одержаними авансами	29109	34821	5712	19,6
Поточні забезпечення	2654	2887	233	8,8
Інші поточні зобов'язання	54304	53777	-527	-1,0
Усього за розділом III	116236	140188	23952	20,6
Баланс	424904	463266	38362	9,0

Вертикальний аналіз містить у собі структурний аналіз абсолютних величин, що дозволяє за даними відносних величин вивчити структуру активів і зобов'язань, тобто частку (відсоток) окремих її видів у загальній сумі розділів і в цілому активів і зобов'язань. Структурні зміни дають можливість вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, що відбуваються на підприємстві з його активами і зобов'язаннями. Перевагою цього виду аналізу є можливість складання у відсотках структури показників одного звітного періоду з іншим незалежно від зміни його величин. Вивчаючи ту або іншу сукупність показників у різні періоди, можна спостерігати ті зміни, що відбуваються в їх структурі. Загальна сума активів підприємства збільшилась у 2019 році порівняно із 2018 роком на 39671 тис. грн. (9,4 %). Це свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства, посилення його позицій в кокурентній боротьбі..

Загальне збільшення за 2 роки, які було проаналізовано, суми необоротних активів на 6476 тис. грн. відбулося за рахунок зростання вартості основних засобів, сума яких на кінець 2019 року склала 119717 тис. грн., що на 7315 тис. грн. більше, ніж на кінець 2018 року.

Сума оборотних активів підприємства в 2019 році не суттєво збільшилась у порівнянні з 2018 роком – на 33195 тис. грн. (13,6 %) за рахунок зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги 25031 тис. грн. (47,7%). Це означає, що продукція підприємства стабільно реалізується, а виробнича діяльність розширюється, підтримується ритмічність, завантаженість обладнання.

Збільшення загальної суми власного капіталу в 2019 році у порівнянні з 2018 роком на 29147 тис. грн. (42,6%) здійснилось за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на суму 291475 тис. грн. (-62,7%). Сума статутного капіталу за роками аналізу не змінилась.. Разом з тим, інші статті власного капіталу підприємство використовує для рефінансування, що посилює фінансовий потенціал.

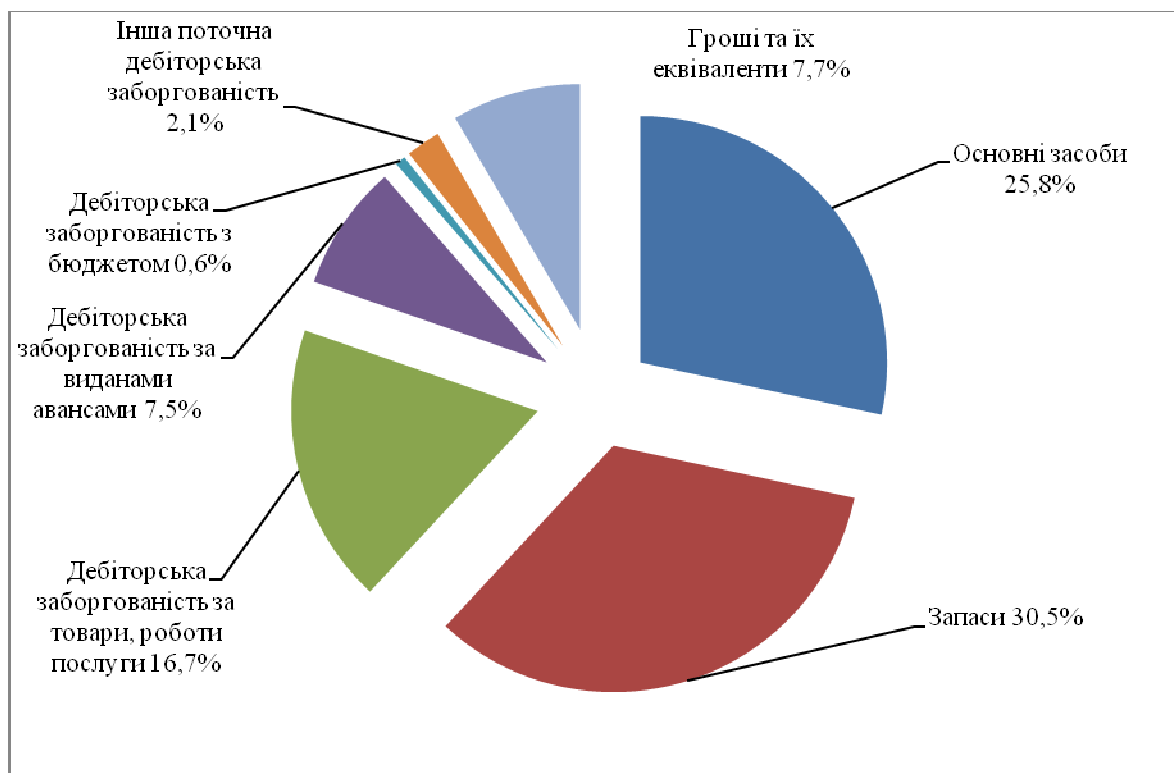


Рис. 1.1. Структура Активу балансу ПРАТ «ВАЗ» (2019р.)

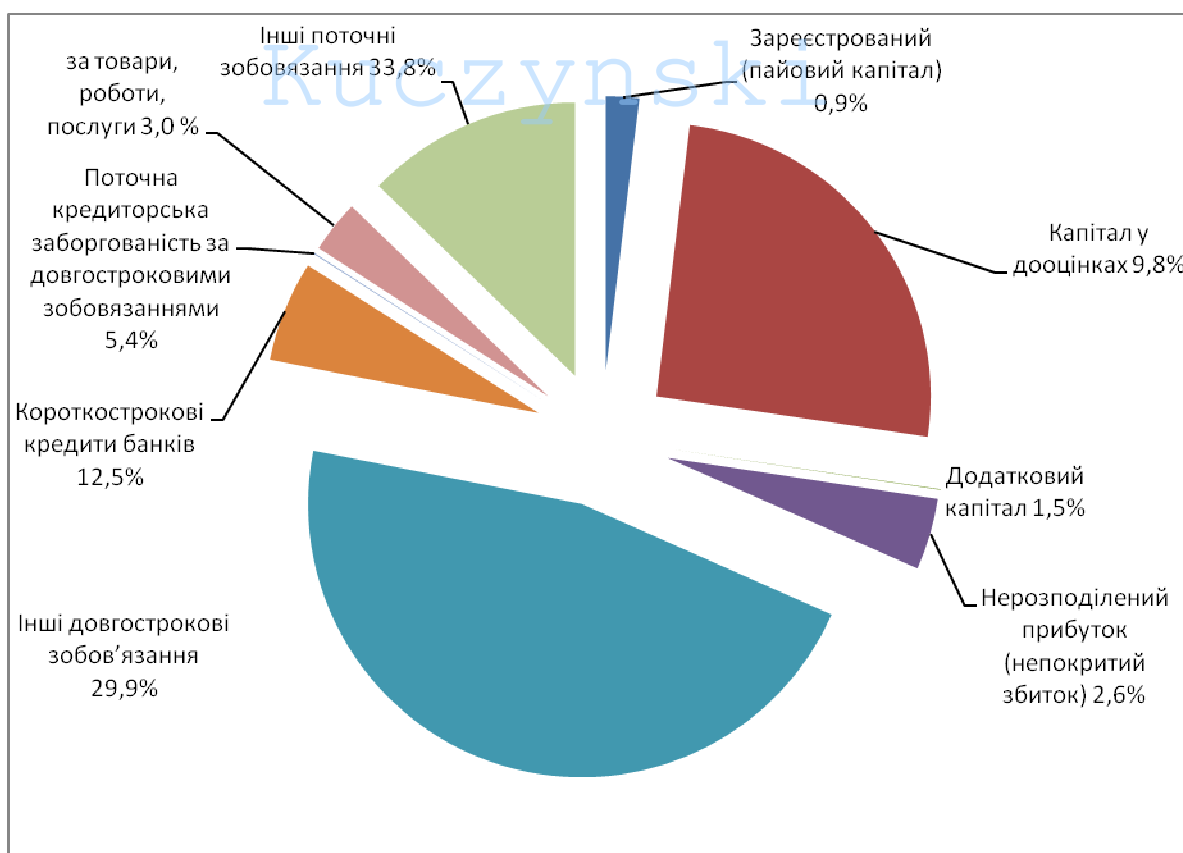


Рис. 1.2. Структура Пасиву балансу ПРАТ «ВАЗ» (2019р.)

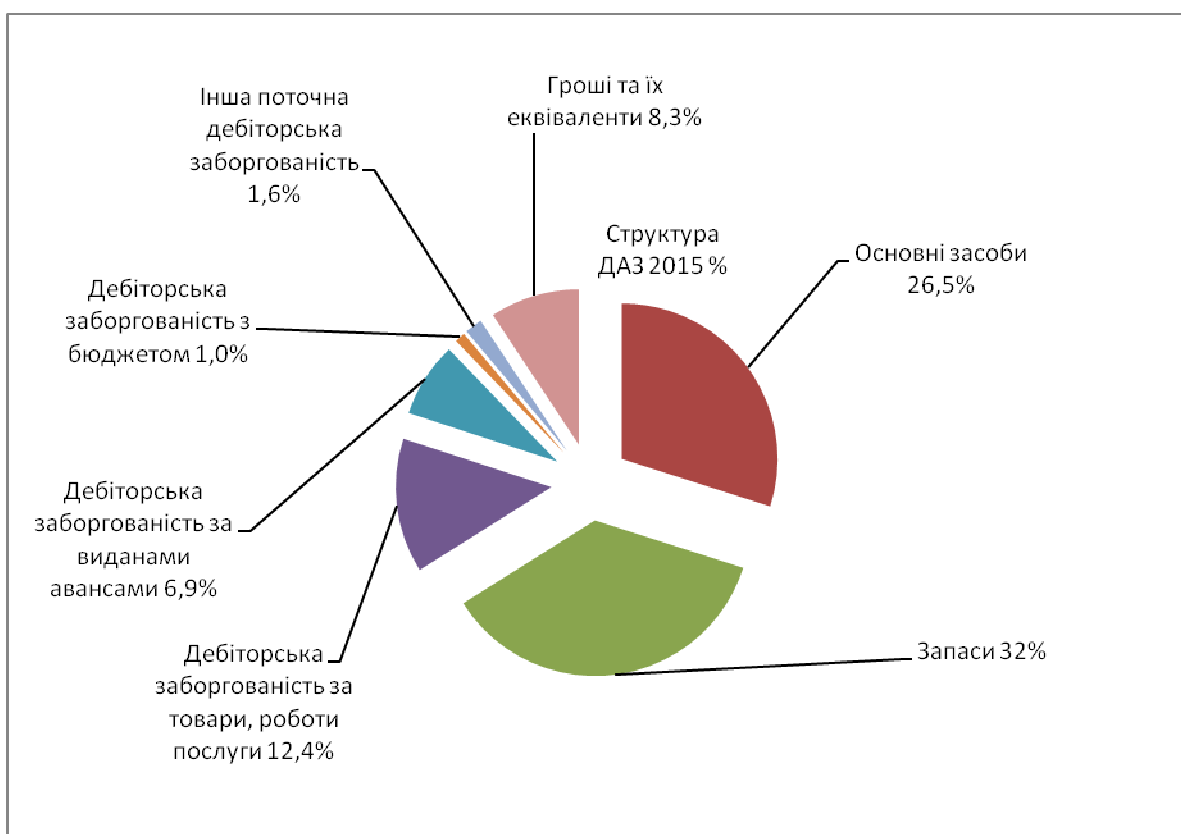


Рис. 1.3. Структура Активу балансу ПРАТ «ВАЗ» (2018р.)

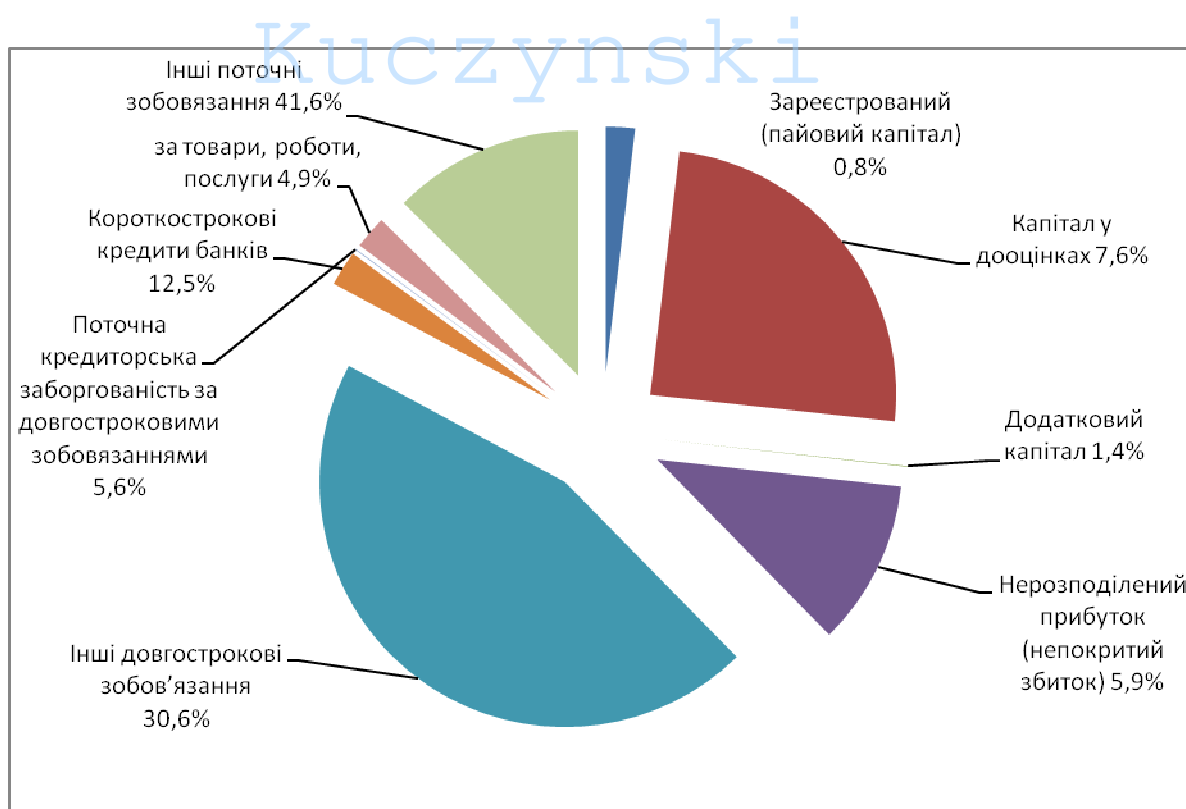


Рис. 1.4. Структура Пасиву балансу ПРАТ «ВАЗ» (2018р.)

Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» представлений у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

- Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» (2018/2019р.), тис.грн.

Найменування показника	31.12.2018	31.12.2019	Відхилення,2013/2014	
			Абсолютне (тис. грн.)	Відносне (%)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	290543	342753	52210	18,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт,послуг)	168111	219737	51626	30,7
Валовий прибуток	122432	123016	584	0,5
Інші операційні доходи	22031	27792	5761	26,1
Адміністративні витрати	69785	56589	-13196	-18,9
Витрати на збут	5063	14269	9206	181,8
Інші операційні витрати	44451	32283	-12168	-27,4
Фінансовий результат від операційної діяльності	25164	47667	22503	89,4
Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0,0
Інші доходи	24648	836	-23812	-96,6
Фінансові витрати	4760	6715	1955	41,1
Інші витрати	22140	247	-21893	-98,9
Фінансовий результат до оподаткування	22912	41541	18629	81,3
Витрати(дохід) з податку на прибуток	7058	12394	5336	75,6
Чистий фінансовий результат	15854	29147	13293	83,8

Чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 18% в 2019 році за рахунок збільшення обсягів збуту продукції. Собівартість реалізованої продукції також збільшилась на 30,7% у 2019 році. Це негативні зміни, вони свідчать про те, що підприємство не має стабільних партнерів які постачають сировину.

В 2019 році валовий прибуток знизився на 0,5%.

Фінансовий результат до оподаткування збільшився у 2019 році, на 22503тис. грн. . Сума чистого прибутку також збільшилась у 2019 році, на 13293тис. грн.. Саме це дозволяє збільшувати потік самофінансування в фінансовому потенціалі підприємства, формувати фонди для підтримання соціальної складової діяльності.

Велике значення для оцінки фінансового стану має вертикальний аналіз балансу, який дає уявлення про фінансовий облік у виді відносних показників. Ціль такого аналізу – розрахунок питомої ваги окремих статей в підсумку балансу та оцінка його змін. За допомогою вертикального аналізу можна проводити міжгосподарські порівнювання підприємств, а відносні показники згладжують негативний вплив інфляційних процесів.

Вертикальний аналіз звіту про фінансові результати представлений у таблиці 2.3. При виконанні вертикального аналізу звіту про фінансові результати за базу порівняння приймається сума чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тому що цей показник цілком залежить виключно від результатів діяльності підприємства.

Частка собівартості реалізованої продукції за проаналізований період поступово збільшується з 57,9% до 64,1% . Це свідчить про те, що на підприємстві різні канали постачання ресурсів.

Таблиця 2.3

Вертикальний аналіз звіту про фінансові результати досліджуваного підприємства (2018/2019р.)

Найменування показника	31.12.2018	31.12.2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	100,0	100,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт,послуг)	57,9	64,1
Валовий прибуток	42,1	35,9
Інші операційні доходи	7,6	8,1
Адміністративні витрати	24,0	16,5
Витрати на збут	1,7	4,2
Інші операційні витрати	15,3	9,4
Фінансовий результат від операційної діяльності	8,7	13,9
Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0
Інші доходи	8,5	0,2
Фінансові витрати	1,6	2,0
Інші витрати	7,6	0,1
Фінансовий результат до оподаткування	8,1	12,2
Витрати(дохід) з податку на прибуток	2,4	3,6
Чистий фінансовий результат	5,7	8,6

Горизонтальний аналіз балансу досліджуваного підприємства
(2018/2019р.), тис. грн.

Актив	31.12.2018	31.12.2019	Відх.2018/2019	
			Абсолютне	Відносне
1	2	2	(тис.грн)	(%)
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	5	4	-1	-20,0
Незавершені капітальні інвестиції	0	0	0	0,0
Основні засоби	116033	112402	-3631	-3,1
Довгострокові біологічні активи:	7	4	-3	-42,9
Довгострокові фінансові інвестиції:	548	548	0	0,0
Інші фінансові інвестиції	81819	66783	-15036	-18,4
Усього за розділом I	198412	179741	-18671	-9,4
II. Оборотні активи				
Запаси:	120064	135700	15636	13,0
Поточні біологічні активи	17	20	3	17,6
Векселі одержані	0	1671	1671	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	63910	52526	-11384	-17,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	0	12113	12113	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	22033	6791	-15242	-69,2
Гроші та їх еквіваленти	45471	34974	-10497	-23,1
Інші оборотні активи	44	39	-5	-11,4
Усього за розділом II	251555	243854	-7701	-3,1
Баланс	449967	423595	-26372	-5,9

Продовження таблиці 2.4

Пасив	31.12.2018	31.12.2019	Абсолютне	Відносне
			(тис.грн)	(%)
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий капітал)	8200	8200	0	0,0
Капітал у дооцінках	107975	107975	0	0,0
Додатковий капітал	196	196	0	0,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-59721	-46521	13200	-22,1
Неконтрольована частка	0	0	0	0,0
Усього за розділом I	56650	69850	13200	23,3
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення			0	
Цільове фінансування	55900	41524	-14376	100,0
Інші довгострокові зобов'язання	221651	194881	-26770	-12,1
Усього за розділом II	281795	238916	-42879	-15,2
III. Поточні зобов'язання та забезпечення				
Короткострокові кредити банків	9459	10000	541	5,7
Поточна кредиторська заборгованість :				
за довгостроковими зобов'язаннями	138	252	114	82,6
за товари, роботи, послуги	56149	9445	-46704	-83,2
за розрахунками з бюджетом	4352	3957	-395	-9,1
за розрахунками зі страхування	2194	2121	-73	-3,3
за розрахунками з оплати праці	3955	4302	347	8,8
за одержаними авансами	0	0	0	0,0
Поточні забезпечення	0	2654	2654	
Інші поточні зобов'язання	35275	83407	48132	136,4
Усього за розділом III	111522	116138	4616	4,1
Баланс	449967	424904	-25063	-5,6

У результаті проведених розрахунків можна зробити висновок, що принципових змін в структурі активу балансу не відбулося. Частка валового прибутку в 2018 році складає 42,1% від суми чистої виручки, але зменшується в 2019 році до 35,9%. Зміни в частці фінансового результату від операційної діяльності свідчать про ефективність в 2019 році – цей показник збільшився з 8,7% до 2019 році -13,9%. Отримані результати характеризують про середній рівень ефективності фінансово-господарської діяльності протягом 2018-2019 років.

Загальна сума активів підприємства зменшилась у 2019 році порівняно із 2018 роком на (-26372) тис. грн. (-5,9 %). Це свідчить про зменшення фінансових інвестицій на (-15036) тис. грн. (-18,4%), грошових коштів стало менше на (-10497) тис. грн. це негативна тенденція, оскільки стримує можливості підприємства до забезпечення фінансової незалежності і забезпечувати вирівнювання фінансових потоків при падінні виручки від реалізації продукції і послуг.

Загальне зменшення за 2 роки, які було проаналізовано, суми необоротних активів на (-18671) тис. грн. відбулося за рахунок зменшення вартості основних засобів, сума яких на кінець 2019 року склала 112402 тис. грн., що на (-3631)тис. грн менше, ніж на кінець 2018 року. Така ситуація не дозволить планувати виробничі можливості, розширювати масштаби діяльності, впроваджувати нві технології.

Сума оборотних активів підприємства в 2019 році не суттєво зменшилась у порівнянні з 2018 роком – на (-7701)тис. грн. (-3,1 %) за рахунок зменшення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги 11384 тис. грн. (-17,8%). Це означає , що продукція підприємства стабільно реалізується, а виробнича діяльність розширюється.

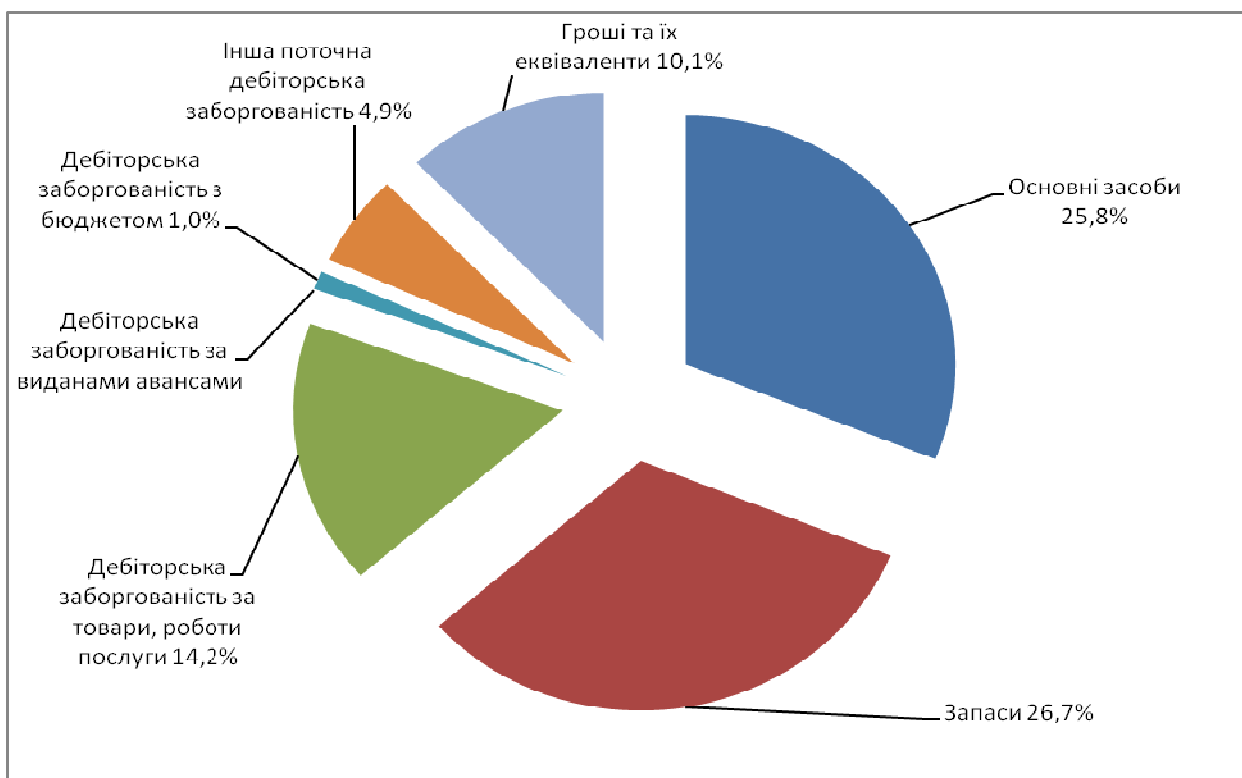


Рис. 2.5. – Структура Активу балансу ПРАТ «ВАЗ» (2018р.)

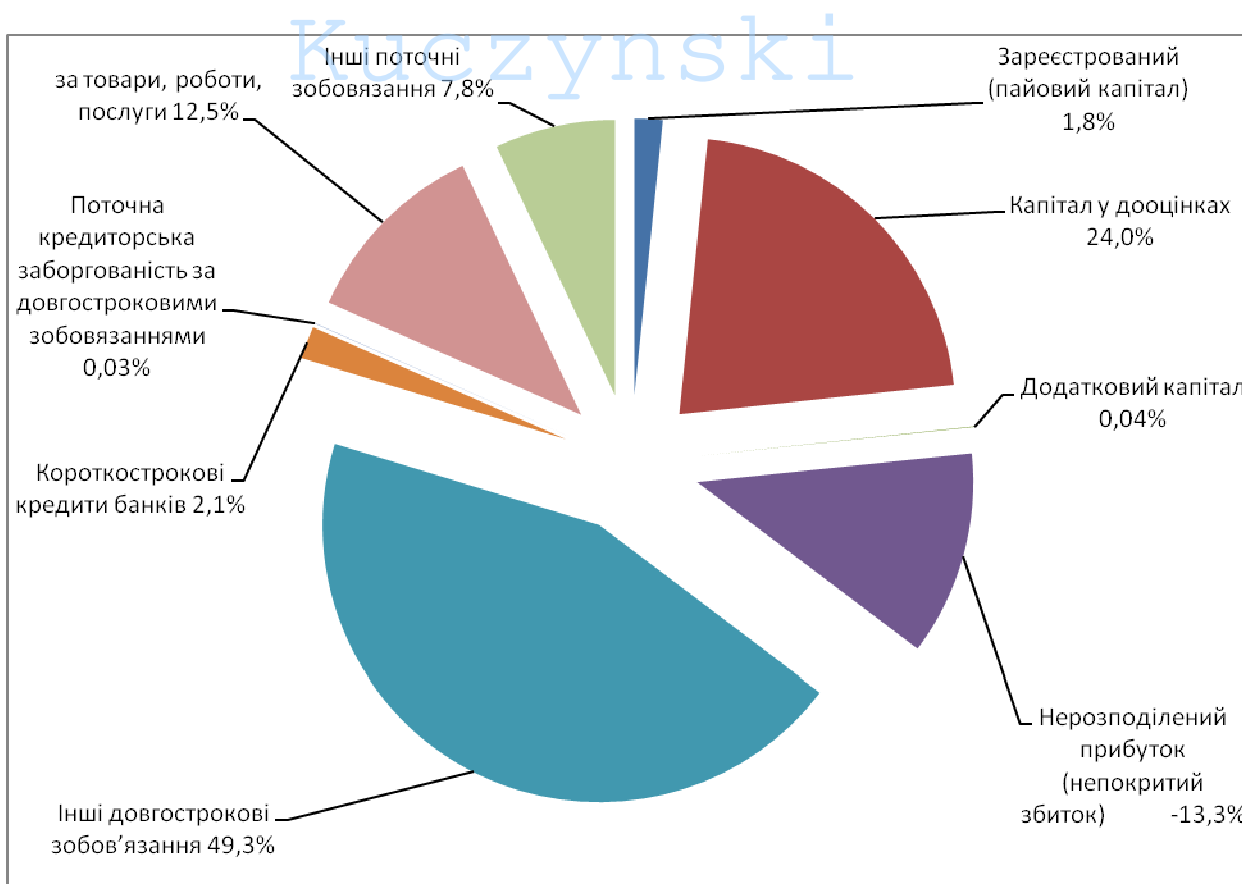


Рис 2.6. – Структура Пасиву балансу ПРАТ «ВАЗ» (2018р.)

Таблиця 2.5

Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати досліджуваного підприємства (2018/2019р.), тис.грн.

Найменування показника	31.12.2018	31.12.2019	Відхилення 2018/2019	
			Абсолютне (тис. грн.)	Відносне (%)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	329392	290543	-38849	-11,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт,послуг)	156938	168111	11173	7,1
Валовий прибуток	172454	122432	-50022	-29,0
Інші операційні доходи	18572	22031	3459	18,6
Адміністративні витрати	74633	69785	-4848	-6,5
Витрати на збут	6945	5063	-1882	-27,1
Інші операційні витрати	35731	44451	8720	24,4
Фінансовий результат від операційної діяльності	73717	25164	-48553	-65,9
Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0,0
Інші доходи	68144	23946	-44198	-64,9
Фінансові витрати	9411	4760	-4651	-49,4
Інші витрати	129885	22140	-107745	-83,0
Фінансовий результат до оподаткування	6327	22912	16585	262,1
Витрати(дохід) з податку на прибуток	26223	7059	-19164	-73,1
Чистий фінансовий результат	-19896	15853	35749	179,7

Збільшення загальної суми власного капіталу в 2019 році у порівнянні з 2018 роком на 13200 тис. грн. (23,3%) здійснилось за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на суму 13200 тис. грн. (-22,1%). Сума статутного капіталу за роками аналізу не змінилась.

Чистий дохід від реалізації продукції зменшився на 11,8% в 2019 році за рахунок зменшення обсягів збуту основної продукції. Собівартість реалізованої продукції також збільшилась на 7,1% у 2019 році. Ця зміна відбулася за рахунок зміни кон'юнктури ринку, яку зповодовало звуження сегменту та вібраних напрямів бізнесу.

В 2019 році валовий прибуток знизився на 29%. Ця зміна відбулася за рахунок зменшення збуту та зміни ціни на сировину.

Фінансовий результат до оподаткування збільшився у 2019 році, на 16585 тис. грн.. Сума чистого прибутку збільшилась у 2019 році, на 35749 тис. грн. Це посилило фінансовий потенціал досліджуваного підприємства в аспекті збільшення сурсної складової.

Вертикальний аналіз звіту про фінансові результати представлений у таблиці 2.6.

При виконанні вертикального аналізу звіту про фінансові результати за базу порівняння приймається сума чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тому що цей показник цілком залежить виключно від результатів діяльності підприємства.

Частка собівартості реалізованої продукції за проаналізований період поступово збільшується з 47,6% до 57,9% . Це свідчить про те, що на підприємстві різні канали постачання ресурсів.

Частка валового прибутку в 2018 році складає 52,4% від суми чистої виручки, але зменшується в 2019 році до 42,1%. Зміни в частці фінансового результату від операційної діяльності свідчать про невикористані можливості підприємства в 2019 році – цей показник зменшився з 22,4% до 2019 році 8,7%.

Таблиця 2.6

Вертикальний аналіз звіту про фінансові результати ПРАТ
«Вовчанський Агрегатний Завод» (2018/2019р.)

Найменування показника	31.12.2018	31.12.2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	100,0	100,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт,послуг)	47,6	57,9
Валовий прибуток	52,4	42,1
Інші операційні доходи	5,6	7,6
Адміністративні витрати	22,7	24,0
Витрати на збут	2,1	1,7
Інші операційні витрати	10,8	15,3
Фінансовий результат від операційної діяльності	22,4	8,7
Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0
Інші доходи	1,1	8,2
Фінансові витрати	2,9	1,6
Інші витрати	39,4	7,6
Фінансовий результат до оподаткування	1,9	7,9
Витрати(дохід) з податку на прибуток	8,0	2,4
Чистий фінансовий результат	-6,0	5,5

Чистий фінансовий результат(збиток) змінився с від'ємного значення до 5,5%. Це сприятиме збільшенню можливостей до самофінансування з фінансового потенціалу. Отримані результати характеризують про середній рівень ефективності фінансово-господарської діяльності протягом 2018-2019 років.

В цілому слід зазначити, що за досліджений період основі показники діяльності підприємства підвищились, структура основних жерел формування фінансового потенціалу покращилась і з'явилися можливості дя здійснення самофінансування безперервності діяльності і розширення напрямів бізнесу через впровадження нових технологій.

2.3. Оцінка динаміки, складу та структури фінансового потенціалу підприємства

Ліквідність суб'єкта господарювання показує його можливість погашати свою заборгованість. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності доцільно визначати з врахуванням здійсненої оцінки окремих активів за можливою сумою доходу. Коефіцієнти ліквідності визначаються відношенням величини ліквідного майна, тобто засобів, які можуть бути використані для оплати боргів до поточних зобов'язань (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Показники ліквідності ПрАТ «Вовчанський Агрегатний Завод»
(2017/2018/2019р.)

Назва показника	нормативне значення	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	>1	2,26	2,11	1,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,5	1,18	0,94	0,97
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,20	0,06	0,29

Із наведених результатів розрахунку в таблиці можна зробити наступні висновки: коефіцієнт абсолютної ліквідності на початок періоду, що аналізується становив 0,20 потім змінився у 2018 році до 0,06, а на кінець 0,29. Слід визначити, що коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходиться в межах нормальних меж та відповідає визначеному нормативу.

Загальний коефіцієнт платоспроможності на підприємстві за всі періоди, що аналізуються перевищують одиницю, в 2019 році складає 1,98, що є позитивним явищем [26].

Фінансова стійкість передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність (табл. 2.8), повинні окупитися за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх притягнутих джерел формування майна (активів).

Розрахунки показують, що фінансове становище підприємства дещо погіршилося, оскільки коефіцієнт автономії збільшився і значення цього коефіцієнта нижче від критичних оцінок, які прийняті в світовій практиці. Про значне збільшення фінансової залежності підприємства свідчить і коефіцієнт фінансової залежності, який зменшується за період, що аналізується і досяг значення 4,75 з 7,94. Коефіцієнт маневреності власного капіталу дає змогу проаналізувати ефективність використання власних коштів, гнучкість та пристосованість підприємства до змін зовнішніх і внутрішніх факторів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу на початок періоду становив 0,71, а на кінець 0,73.

Структура капіталу підприємства характеризується співвідношенням зовнішніх зобов'язань і власного капіталу. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу має тенденцію різкого зростання, тобто залежність підприємства від залучених коштів значно збільшилась. Коефіцієнт фінансового левериджу відображає структуру капіталу підприємства, а також, певною мірою, ризик структури капіталу. Більше значення коефіцієнта фінансового левериджу відповідає більшій частці

боргового капіталу в структурі капіталу, а отже, більшому ризику структури капіталу за аналізований період цей коефіцієнт зменшився з 6,94 до 3,75 .

Таблиця 2.8

Показники фінансової стійкості підприємства досліджуваного підприємства (2017/2018/2019р.)

Найменування показника	Нормативне значення	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	>0,5	0,13	0,16	0,21
Коефіцієнт фінансової залежності	<0,2	7,94	6,08	4,75
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	0,71	0,72	0,73
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,87	0,84	0,79
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	>0,1	-0,56	-0,45	-0,32
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	0,14	0,20	0,27
Коефіцієнт фінансового левериджу	<0,1	6,94	5,08	3,75
Коефіцієнт рентабельності активів		-4,55	3,58	6,29
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу		-35,12	22,70	29,87
Коефіцієнт рентабельності діяльності		-6,04	5,46	8,50

Слід також відзначити, що ділова активність підприємства знизилась, про що свідчить збільшення тривалості всіх оборотних коштів. Така динаміка свідчить про зменшення замовників та уповільнення платіжних операцій.

З оглядом на проведений аналіз за досліджуваний період, підприємство у 2019 році має певні фінансові проблеми, які пов'язані із зниженням прибутковості виробництва та продажів та зниженням платоспроможності.

Це передусім зумовлено втратою ринкових позицій, і як наслідок – втратою замовників. Отже, для того, щоб покращити фінансове становище, і фінансовий потенціал, підприємству необхідно покращити свою ринкову позицію за рахунок підвищення конкурентоспроможності.

Таким чином, підприємство проводячи комплексну оцінку матиме можливість планувати обсяги залучення позикового капіталу, розміри зростання прибутку та забезпечувати розробку і реалізацію фінансової політики, яка сприятиме безперебійній діяльності під впливом змін внутрішнього і зовнішнього середовища, оскільки дані етапи охоплюють не тільки показники співвідношення власного та позикового капіталу й забезпеченості запасів джерелами їх формування, а й показники, які характеризують можливість підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями, здатність підтримувати стабільне функціонування при безбитковому об'ємі виробництва.

Таким чином, застосування методичних підходів надає можливість оцінки фінансової стійкості підприємства в комплексі та визначення факторів, що впливають на забезпечення та підтримку стійкого фінансового стану суб'єкта господарювання.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах посилення ризиків

В умовах ринкової економіки стійке фінансове положення підприємства визначається рівнем його здатності вчасно реагувати власним фінансовим потенціалом на зміни його конкурентоспроможності та здійснювати стратегічне управління діяльністю. Разом з тим, це пов'язано із наявністю фінансових ризиків і небезпек, які можуть знижувати процес насичення фінансового потенціалу фінансовими потоками, які обумовлені виручкою від реалізації. В даний період застосування методів і прийомів стратегічного управління фінансовим потенціалом створює додаткові конкретні переваги підприємству.

В умовах ринкових відносин визначення характеру, ознак, виявлення причин відхилень у фінансовому потенціалі залежно від стану конкурентного середовища й конкурентоспроможного потенціалу підприємства, також здійснюється діагностика, яка є засобом, методом і інструментарієм всебічного дослідження конкурентних відносин і обґрунтування стратегічних сценаріїв реалізації стратегій на інноваційній основі.

При стратегічному управлінні фінансовим потенціалом створюється сукупність можливостей по випуску продукції, тобто як сукупність всіх ресурсів, необхідних у процесі реалізації стратегії розвитку підприємства для досягнення стійких конкурентних позицій на обраному ринку товарів і послуг на підставі оптимізації ризиків.

Зниження ступеня ризику передбачає скорочення ймовірностей і розмірів можливих відхилень в основних показниках діяльності. Існують різні способи зниження ступеня ризику, які доцільно обирати в залежності від конкретного виду ризику, сили його впливу, характеру діяльності, напряму бізнесу із стратегічного портфеля.

Прийняття ризику означає залишення всього або частини ризику (в разі передачі частини ризику комусь іншому) за господарюючим суб'єктом, тобто на його відповідальності. Зниження фінансового ризику передбачає проведення заходів організаційного характеру, що сприяють запобіганню збитків. Для зниження ризику в фінансовому управлінні доцільно використовувати ряд організаційних інструментів управління ризиком для впливу на ті чи інші сторони діяльності підприємства. Різноманіття вживаних на практиці методів зниження можна розділити на 5 груп [32]:

- 1) методи ухиляння від ризику;
- 2) методи локалізації ризику;
- 3) методи дисипації ризику;
- 4) методи компенсації ризику;
- 5) методи диверсифікації.

Підприємство в процесі фінансової діяльності може відмовитися від здійснення фінансових операцій, пов'язаних з високим рівнем ризику, тобто ухилитися від ризику. Ухилення від ризику - це найбільш простий і радикальний напрямок нейтралізації фінансових ризиків. Воно дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних з фінансовими ризиками, але, з іншого боку, не дозволяє отримати прибутку, пов'язаної з ризикованою діяльністю (табл. 3.1).

Крім цього, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим, до того ж ухилення від одного виду ризику може призвести до виникнення інших. Тому, як правило, даний метод можна застосовувати лише у відношенні дуже серйозних і великих ризиків [33].

Таблиця 3.1

Методи зниження фінансового ризику

Методи зниження фінансового ризику		
Група методів зниження ризику	Методи зниження ризику	
Методи ухилення від ризику	Відмова від ненадійних партнерів Відмова від інноваційних проектів	
Методи локалізації ризику	Виділення "економічно небезпечних" ділянок в структурно або фінансово самостійні підрозділи (внутрішній венчур) Освіта венчурних підприємств.	
Методи дисипації ризику	Інтеграційний розподіл відповідальності між партнерами по виробництву, Диверсифікація видів діяльності. Диверсифікація ринків збуту і зон господарювання,	
Методи компенсації ризику	Впровадження стратегічного планування, Створення спілок, асоціацій, фондів взаємовиручки і взаємної підтримки	
Методи диверсифікації	Ризики інвестування в збиткові напрямки бізнесу і компанії, що знизить загальний прибуток і прибутковість підприємства. Погана керованість різних не пов'язаних один з одним напрямків бізнесу.	Поява асортиментних переваг перед іншими компаніями в зв'язку з можливістю пропозиції нових послуг, товарів, розширеного асортименту. Можливість ефективного розподілу коштів між напрямками з метою інвестування в нові види бізнесу

Рішення про відмову від даного виду фінансового ризику може бути прийнято як на попередній стадії прийняття рішення, так і пізніше, шляхом відмови від подальшого здійснення фінансової операції, якщо ризик виявився вище передбачуваного. Однак більшість рішень про уникнення ризику приймається на попередній стадії прийняття рішення, так як відмова від продовження здійснення фінансової операції часто тягне за собою значні фінансові та інші втрати для підприємства, а іноді він скрутний у зв'язку з контрактними зобов'язаннями.

Застосування такого методу нейтралізації фінансових ризиків, як ухилення від ризику, ефективно, якщо:

- відмова від одного виду фінансового ризику не тягне за собою виникнення інших видів ризиків більш високого або однозначного рівня;

- рівень ризику набагато вище рівня можливої прибутковості фінансової операції;
- фінансові втрати по даному виду ризику підприємства не має можливості відшкодувати за рахунок власних фінансових коштів, так як ці втрати дуже високі.

Природно, що не від усіх видів фінансових ризиків підприємству вдається ухилитися, більшу частину з них доводиться брати на себе. Деякі фінансові ризики приймаються, тому що несуть в собі потенціал можливого прибутку, інші приймаються в силу їх неминучості.

При прийнятті ризику на себе основним завданням підприємства є пошук джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. В даному випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику і як наслідок - понесення втрат. Якщо ресурсів, що залишилися у підприємства недостатньо, це може привести до скорочення обсягів бізнесу.

У тому випадку, якщо підприємство не в змозі покрити всі втрати від фінансових ризиків, використовуючи внутрішні ресурси, частина втрат можна покрити, використовуючи кредитні ресурси.

Однак в даному випадку доступність кредитних ресурсів має суттєві обмеження. І головним з них є перспектива майбутньої прибутковості підприємства. Доступність кредитних ресурсів багато в чому залежить від залишкової вартості бізнесу після виникнення втрат [3]. Іншим обмеженням у залученні кредитних ресурсів після виникнення фінансових ризиків може бути їх ціна. Використання кредитних ресурсів може послабити фінансовий стан підприємства. Кредитні ресурси як засіб покриття втрат не підвищують ефективність фінансових операцій, так як тягнуть за собою додаткові витрати, пов'язані з процентними платежами.

Наступний можливий метод нейтралізації фінансових ризиків, що виникають у фінансовій діяльності підприємства, - це передача, або трансферт, ризику партнерам за окремими фінансовими операціями шляхом

укладення деяких договорів. При цьому господарським партнерам передається та частина фінансових ризиків підприємства, через яку вони мають більше можливостей нейтралізації їх негативних наслідків і, як правило, мають у своєму розпорядженні більш ефективними способами внутрішньої страхового захисту.

Об'єднання ризику - це ще один спосіб мінімізації або нейтралізації фінансових ризиків. Підприємство має можливість зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення загальних проблем в якості партнерів інші підприємства і навіть фізичних осіб, зацікавлених в успіху спільної справи. Для цього можуть створюватися акціонерні товариства, фінансово-промислові групи; підприємства можуть придбавати або обмінюватися акціями один одного, вступати в різні консорціуми, асоціації, концерни [26].

Диверсифікація - один з ефективних шляхів нейтралізації фінансових ризиків. Диверсифікація дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків: кредитний, депозитний, інвестиційний. В якості основних можуть бути використані наступні форми диверсифікації [22]:

- диверсифікація фінансової діяльності, яка передбачає використання альтернативних можливостей отримання доходу від різних фінансових операцій, безпосередньо не пов'язаних один з одним;
- диверсифікація портфеля цінних паперів, яка дозволяє знижувати інвестиційні ризики, не зменшуючи при цьому рівень прибутковості інвестиційного портфеля;
- диверсифікація покупців товарів, яка спрямована на зниження кредитного ризику, що виникає при комерційному кредитуванні;

Одним з методів є зменшення поточних зобов'язань розглянемо дерево рішення поточної кредиторської заборгованості, яке наведено на рисунку 3.1.

На момент 2019 року поточна кредиторська заборгованість склала 49614т. грн. було прийняте рішення подзвонити всім кредиторам і попросити їх надати відстрочку по поточним зобов'язанням пропозицію прийняли 85% кредиторів, , та 15% відмовилися від пропозиції.

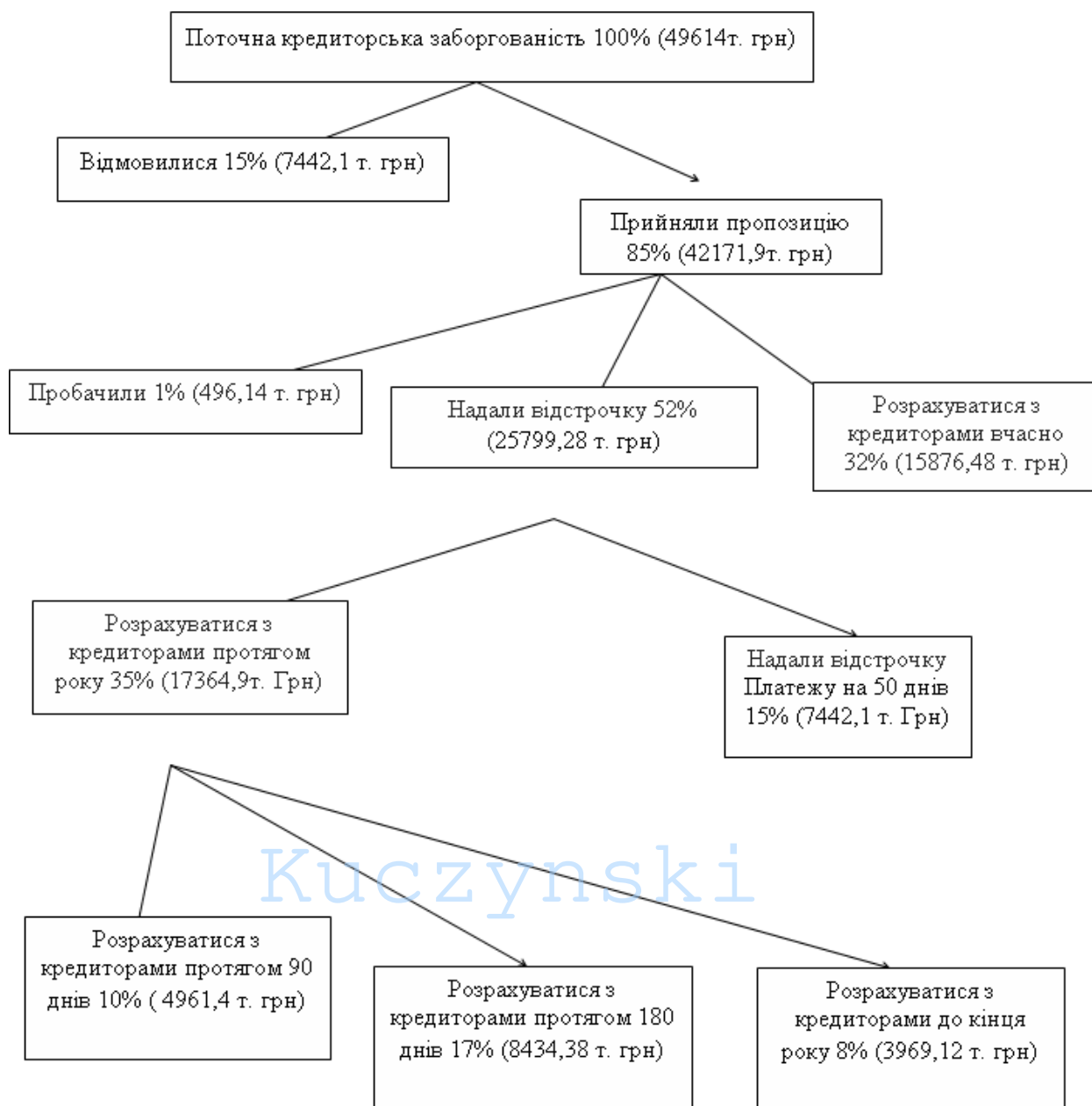


Рис.3.1. Дерево рішення поточної кредиторської заборгованості

Із тих, які надали відстрочку платежу пробачили 1%, 32% сказали розрахуватися вчасно, та 52% надали відстрочку, яка розділилась на дві частини:

- 1) перша склала 15%, яку треба погасити протягом 50 днів;
- 2) друга склала 35% за якою треба розрахуватися протягом року, яка поділилась на три частини розрахуватися з кредиторами протягом 90 днів 10%, розрахуватися з кредиторами протягом 180 днів 17% та розрахуватися з кредиторами до кінця року 8%.

У підприємства велика дебіторська заборгованість тому на зборах акціонерів було прийняте рішення про скорочення дебіторської заборгованості тому для виходу з даної ситуації побудоване дерево рішень, щодо управління дебіторською заборгованістю, що зображено на рисунку 3.2.

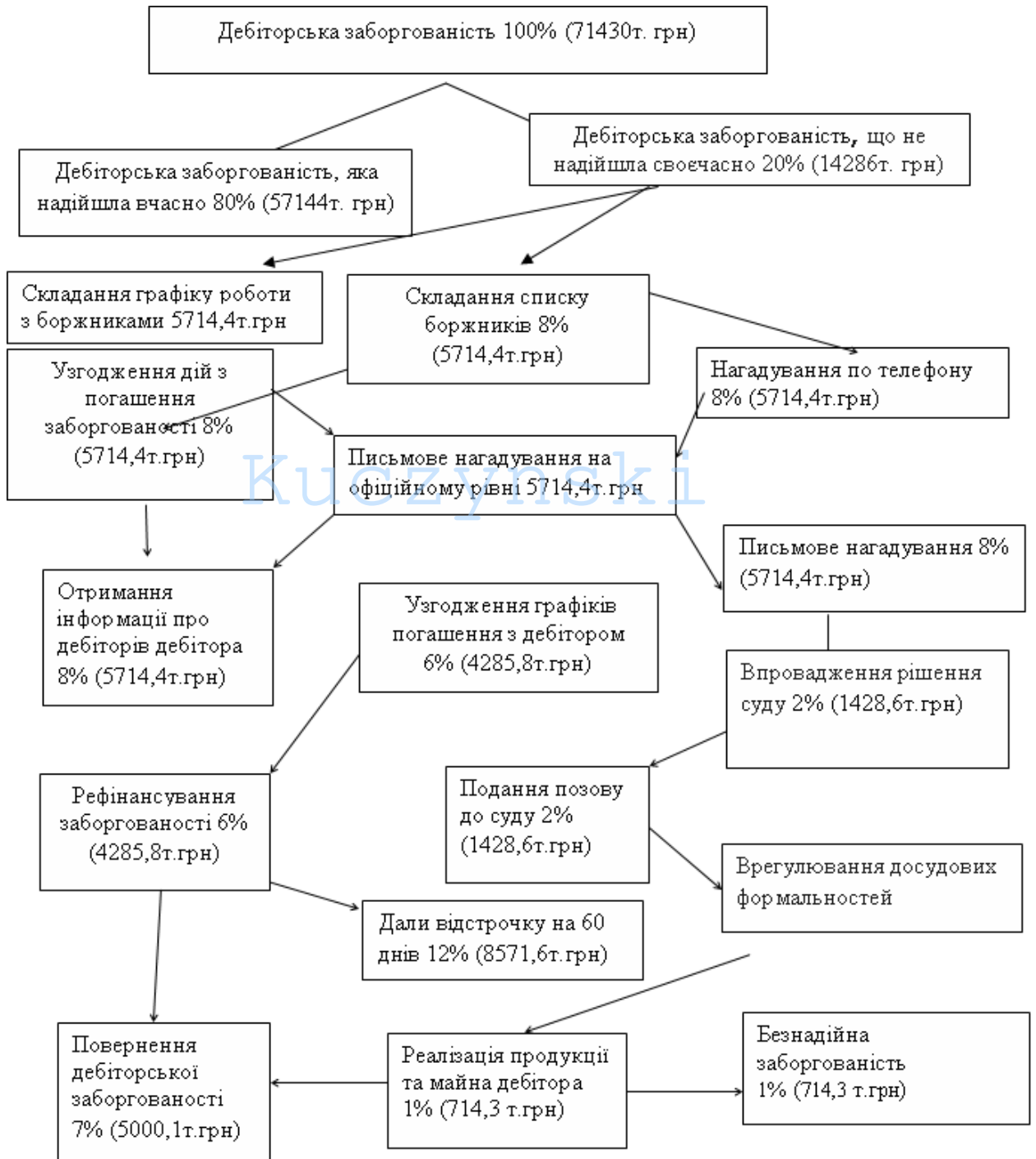


Рис.3.2. Дерево рішення поточної дебіторської заборгованості

На початок 2019 року дебіторська заборгованість склала 71430т. грн. було прийняте рішення подзвонити всім дебіторам і попросити їх вчасно виконати свої поточні зобов'язання. Дебіторська заборгованість, яка надійшла вчасно 80%, та дебіторська заборгованість, що не надійшла своєчасно 20%, тому підприємство вирішило надати відстрочку на 60 календарних днів за цей період підприємству повернули 12%. Підприємства, які не повернули кошти протягом додаткових 60 днів був складаний список боржників, що склало 8%. Після складання списку боржників було прийняте рішення скласти графік роботи з боржниками та узгодження дій з погашенням заборгованості.

У весь цей період часу були нагадування по телефону але підприємству не всі дебітори відповідали тому було прийняте рішення надіслати письмові нагадування, але й це не допомогло. Тому підприємство вирішило отримати інформацію про дебіторів дебітора. Після отримання інформації про дебіторів підприємство призначило всім дебіторам дебітора ділову зустріч на якій 6% погодилися узгодити графік про погашення з дебіторами дебітора. Так, як на діловій зустрічі було знайдено спільну мову і тим самим було рефінансування заборгованості і було повернена сума у розмірі 6%. Також було подано до суду, щоб повернути 2% дебіторської заборгованості після роботи з недобросовісними партнерами. Після розгляду позову судом було прийняте рішення про реалізацію майна, продукції дебітора, що склало 1%, та безнадійна заборгованість, що склала 1%.

3.2. Оптимізація шляхів розвитку фінансового потенціалу підприємства із застосуванням сценарного підходу

Метод статистичного моделювання Монте-Карло покликаний оцінити ризик проекту або поточної діяльності компанії шляхом випадкового перебору значень невизначених факторів відповідно до заданого розподілу імовірності. Остання особливість кардинально відрізняє метод Монте-Карло

від сценарного аналізу. В рамках процедури методу може моделюватись велика кількість сценаріїв, але результат кожного з них аналізуються не відокремлено, а у всій їх сукупності, що дозволяє охопити більше можливих варіантів. Це відбувається завдяки датчиків випадкових чисел створюються значень невизначених параметрів, потім розраховується цільовий показник. Принциповим для застосування методу Монте-Карло є використання спеціального програмного продукту. Найпростіше це зробити за допомогою Oracle Crystal Ball та @Risk, так, як вони адаптовані для роботи в середовищі MS Excel.

Для виконання статистичного моделювання насамперед треба створити модель, яка служить основою для аналізу ризиків та передумово для їхнього зниження.

Покроковий опис самого процесу статистичного моделювання виглядає наступним чином:

1. Вибір невизначених змінних і цільових показників.
2. Створення окремого листа.
3. Завдання характеристик невизначених змінних.
4. Задані цільових показників.
5. Процес статистичного моделювання.
6. Створення звіту про процес моделювання.
7. Аналіз отриманої інформації.

У роботі було використано метод Монте-Карло в середовищі MS Excel. Та зроблено три сценарії оптимістичний, песимістичний, реалістичний (табл. 3.2).

На кінець 2019 року поточна кредиторська заборгованість склала 49614т. грн. було прийняте рішення подзвонити всім кредиторам і попросити їх надати відстрочку по поточним зобов'язанням пропозицію прийняли 85% кредиторів, , та 15% відмовилися від пропозиції.

Таблиця 3.2

Зведена таблиця трьох сценаріїв реалістичного, песимістичного та оптимістичного

Показник	Реалістичний		Песимістичний		Оптимістичний	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг)	342753		274203		411304	
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт,послуг)	219737		186266		250500	
Валовий прибуток	123016		87937		160804	
Інші операційні доходи	27792		25012		31127	
Адміністративні витрати	56589		48100		60550	
Витрати на збут	14269		12556		16267	
Інші операційні витрати	32283		27118		33574	
Фінансовий результат від операційної діяльності	47667		25175		81540	
Інші доходи	836		836		836	
Фінансові витрати	6715		6380		7252	
Інші витрати	247		222		247	
Фінансовий результат до оподаткування	41541		19409		74877	
Витрати(дохід) з податку на прибуток	12394		11338		14501	
Чистий фінансовий результат	29147		8071		60376	
Реалістичний		Песимістичний		Оптимістичний		
Математичне очікування	Стандартне відхилення	Математичне очікування	Стандартне відхилення	Математичне очікування	Стандартне відхилення	
342019,89	50889,02	273983,73	27570,71	411121,37	41418,16	
220404,49	33120,47	185374,26	18485,73	250169,9	25477,38	
27856,12	4157,12	24229,75	2407,27	31065,18	3021,71	
56 564,56	6523,87	46286,14	4616,97	60179,22	6024,79	
14265,24	2113,66	12412,81	1246,56	16144,11	1631,9	
32309,37	4820,97	26823,41	2684,62	33742,62	3367,24	
836,35	71,95	761,67	76,86	811,96	81,28	
6719,82	622,66	6272,05	631,04	7155,85	704,9	
246,66	36,7	213,34	21,64	226,18	24,71	
12367,65	1462,77	11132,16	1176,61	14292,7	1411,22	

У роботі використано три сценарії розвитку подій: реалістичний, песимістичний та оптимістичний. Для всіх сценаріїв була взята друга форма звітності підприємства. У Реалістичному сценарії данні не були змінені для реалістичного відображення ситуації на підприємстві.

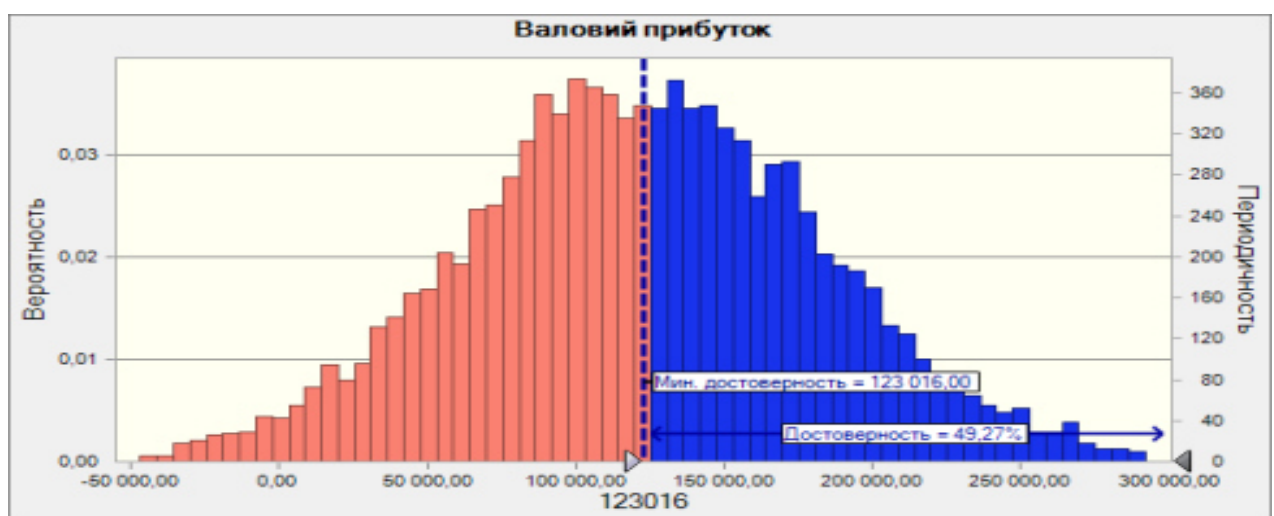
У песимістичному сценарії очікується падіння чистого доходу від реалізації на 20%, за рахунок зменшення збуту продукції на ринку. Собівартість реалізованої продукції зменшилась на 15%, так як зменшився збут продукції та прийшлося відмовитися від роботи з деякими партнерами, які поставляли сировину. Тому валовий прибуток зменшився і став 87937т. грн.. Інші операційні доходи зменшились на 10% за рахунок купівлі виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів. Адміністративні витрати зменшились на 15% за рахунок зменшення витрат на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством. Витрати на збут зменшились на 12% так, як зменшилась виручка. Інші операційні витрати зменшились на 16% за рахунок амортизації наданих в оперативну оренду необоротних активів. Тому фінансові результати від операційної діяльності склали 25175т. грн. Інші доходи залишилися незмінними. Фінансові витрати зменшились на 5% за рахунок процентних платежів. Інші витрати зменшились на 10% за рахунок зменшення сум страхових платежів. Фінансові результати до оподаткування склали 19409т. грн. Витрати з податку на прибуток зменшилась на 9% за рахунок зменшення оподаткованої суми платежу. Тому чистий фінансовий результат склав 8071т. грн.

У оптимістичному сценарії очікується зростання чистого доходу від реалізації на 20%, за рахунок збільшення збуту продукції на ринку та пошук нових ринків збуту. Собівартість реалізованої продукції збільшилась на 14%, так як збільшився збут продукції та необхідно шукати нових постачальників сировини. Тому валовий прибуток збільшився на і став 160804т. грн.. Інші операційні доходи збільшився на 10% за рахунок реалізації виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів. Адміністративні

витрати збільшилися на 7% за рахунок збільшення витрат на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством. Витрати на збут збільшився на 14% так, як збільшилась виручка. Інші операційні витрати збільшилися на 4% за рахунок амортизації наданих в оперативну оренду необоротних активів. Тому фінансові результати від операційної діяльності склали 81540т. грн. Інші доходи залишилися незмінними. Фінансові витрати збільшилися на 8% за рахунок процентних платежів. Інші витрати залишилися незмінними. Фінансові результати до оподаткування склали 74877т. грн. Витрати з податку на прибуток збільшилися на 17% за рахунок збільшення оподаткованої суми платежу. Тому чистий фінансовий результат склав 60376т. грн. Розглянемо всі сценарії, які запропоновано для реалізації відповідно до застосування стратегічного управління фінансовим потенціалом підприємства. Для цього розрахуємо прогнози таких показників: валовий прибуток, фінансового результату від операційної діяльності, фінансового результату від операційної діяльності, чистого фінансового результату (табл. 3.3-3.6). Розглянемо реалістичний сценарій прогнозу валового прибутку.

Таблиця 3.3

Прогноз Валового прибутку

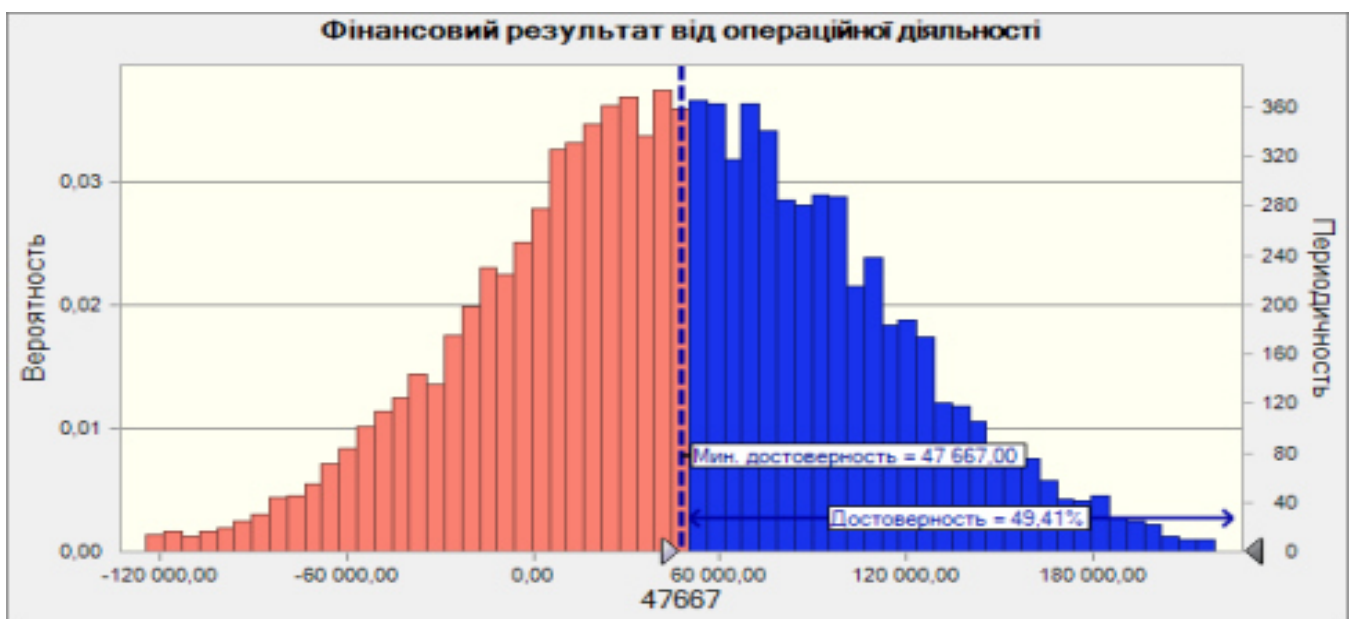


Для цього необхідно визначити допущення для аналізу валового прибутку і визначити прогноз далі задати в програмі кількість ітерацій і запустити аналіз. За

результатами аналізу ми отримали, що чим більше проведено випробувань, тим точніші оцінки параметрів моделі ми отримуємо. Але необхідно пам'ятати, що навіть при дуже великій кількості випробувань отримані оцінки будуть відрізнятися від справжніх значень цих параметрів. Навіть відносно велика кількість випробувань (10000) показало, що з імовірністю 50,73% існує ризик не отримання очікуваного результату. Середнє значення за 10000 випробувань склало 122001,03т.грн. Описова статистика показує, що в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0227$. При позитивному значенні коефіцієнта скоса розподіл скошене вправо. Екссес - e - характеризує загостреними (позитивне значення) або положистість (від'ємне значення) розподілу в порівнянні з нормальною кривою. У розглянутому прикладі графік розподілу для змінної буде загостреним по відношенню до нормальної кривої, тому що екссес має позитивне значення 2,96. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 0,4934. Мінливість вважається Слабкий, якщо $v < 10\%$; якщо v від 11-25%, то середня и значний за $v > 25\%$.

Таблиця 3.4

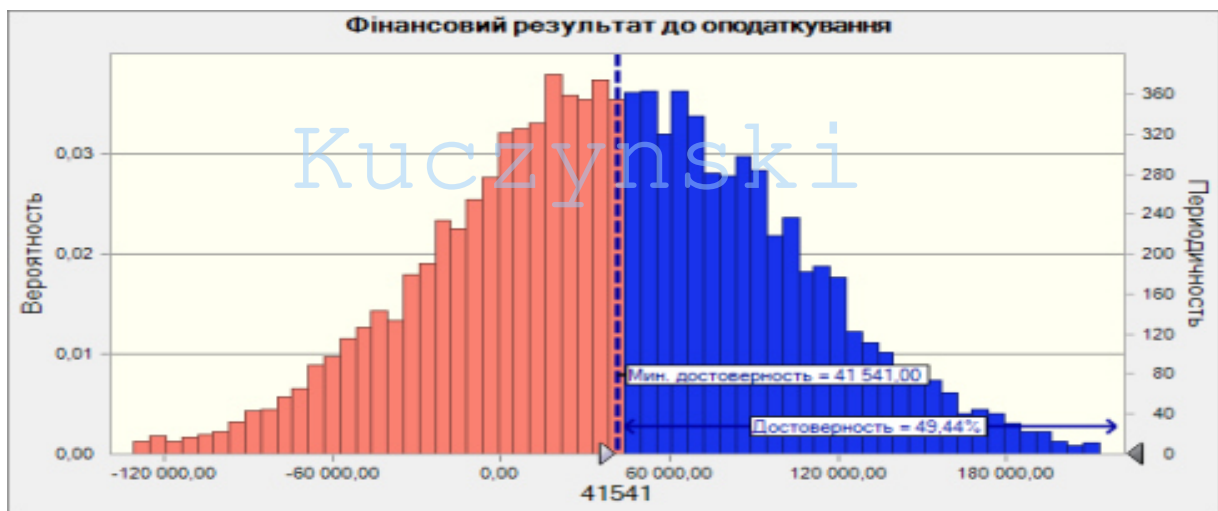
Прогноз: Фінансового результату від операційної діяльності



Розглянемо реалістичний сценарій прогнозу фінансових результатів від операційної діяльності. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 50,59% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0331$. Екссес - e - характеризує загостреніми, екссес має позитивне значення 2,98. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 1,30.

Таблиця 3.5

Прогноз: Фінансового результату до оподаткування

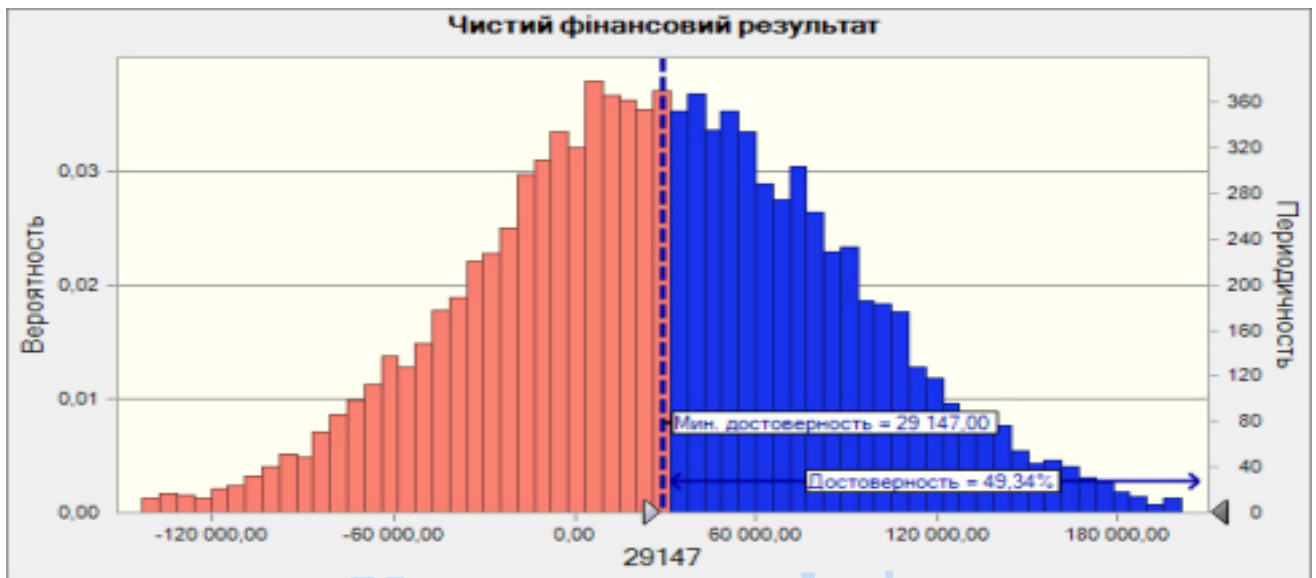


Розглянемо реалістичний сценарій прогнозу фінансового результату до оподаткування. При 10000 випробувань показало, що з імовірністю 50,56% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії (скоса - s) характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування, в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0325$. Екссес - e - характеризує загостреніми так як по відношенню до нормальної кривої, тому що екссес має позитивне значення 2,98.

Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання ознаки. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 1,49.

Таблиця 3.6

Прогноз: Чистого фінансового результату



Kuczynski

Розглянемо реалістичний сценарій прогнозу чистого фінансового результату. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 50,66% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії (скоса - s) характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування. Описова статистика показує, що в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0324$. Ексцес - e - характеризує загостренням по відношенню до нормальної кривої, тому що ексцес має позитивне значення 2,98. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання ознаки. Являє собою відношення середнього квадратичного відхилення S до середнього арифметичного. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 2,13.

Розглянемо песимістичний сценарій (Табл. Б.1-Б4) прогнозу валового прибутку. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 49,8% існує ризик не

отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,015$. Ексцес - е - характеризує загостреними , ексцес має позитивне значення 3,01. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки, що склало 0,3777

Розглянемо песимістичний сценарій прогнозу фінансових результатів від операційної діяльності. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 47,89% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0117$. Ексцес - е - характеризує загостреними , ексцес має позитивне значення 2,99. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки., що склало 1,26.

Розглянемо песимістичний сценарій прогнозу фінансового результату до оподаткування. При 10000 випробувань показало, що з імовірністю 47,72% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії (скоса - s) характеризує зміщення щодо математичного очікування, в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0113$. Ексцес- характеризує загостреними так як по відношенню до нормальної кривої , тому що ексцес має позитивне значення 2,99. Коефіцієнт варіації - відносна величина, що служить для характеристики коливання ознаки. Являє собою відношення середнього квадратичного відхилення S до середнього арифметичного, що склало 1,60.

Розглянемо песимістичний сценарій прогнозу чистого фінансового результату. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 47,57% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування. Описова статистика показує, що в даному прикладі асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0136$. Ексцес - е - характеризує загостреним по відношенню до нормальної кривої , тому що ексцес має позитивне значення 2,99. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання ознаки. Являє собою відношення

середнього квадратичного відхилення до середнього арифметичного., що склало 3,40.

Розглянемо оптимістичний сценарій прогнозу валового прибутку. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 51,45% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0391$. Ексцес - е - характеризує загостреними , ексцес має позитивне значення 2,95. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 0,3377.

Розглянемо оптимістичний сценарій прогнозу фінансових результатів від опер. діяльності. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 51,45% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0392$. Ексцес - е - характеризує загостреними , ексцес має позитивне значення 2,95. Коефіцієнт варіації - відносна величина, що служить для характеристики коливання (мінливості) ознаки. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 0,8960.

Розглянемо оптимістичний сценарій прогнозу фінансового результату до оподаткування. При 10000 випробувань показало, що з імовірністю 51,5% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування, в даному прикладі розподілу асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0402$. Ексцес - е - характеризує загостреними так як по відношенню до нормальної кривої , тому що ексцес має позитивне значення 2,95. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання ознаки. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 1,03.

Розглянемо оптимістичний сценарій прогнозу чистого фінансового результату. За 10000 випробувань показало, що з імовірністю 51,45% існує ризик не отримання очікуваного результату. Коефіцієнт асиметрії характеризує зміщення розподілу щодо математичного очікування. Описова статистика показує, що в даному прикладі асиметричність позитивна, тобто $s = 0,0422$ Екссес - е - характеризує загостренням по відношенню до нормальної кривої, тому що екссес має позитивне значення 2,95. Коефіцієнт варіації — відносна величина, що служить для характеристики коливання ознаки. Являє собою відношення середнього квадратичного відхилення до середнього арифметичного. Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта, які виражені в різних одиницях вимірювання, що склало 1,48.

3.3. Заходи щодо посилення фінансового потенціалу та підвищення економічних результатів діяльності підприємства

Підприємство «ВАЗ» на зборах акціонерів вирішило прийняти рішення вкласти кошти в виробництво нових двигунів, що дозволить освоїти новий сегмент ринку. Для реалізації даного проекту акціонери вирішили заключити договір з Німецькою компанією «Integra» Corp., про фінансування обома інвесторами по 50% даного проекту.

Вихідні дані для проведення інвестиційного аналізу і оцінки ефективності проекту представлені в табл. 3.7.

Для проекту передбачений термін освоєння капітальних вкладень — один рік. Це означає, що протягом першого року з моменту початку фінансування проекту будуть проведені необхідні роботи (реконструкція будівель і споруд, закупівля і установка необхідного устаткування, придбання необхідних оборотних коштів). Подальша процедура розрахунку ефективності інвестиційного проекту відповідає наступній послідовності.

Потім необхідно відповісти на не менш важливе питання: де взяти гроші, щоб придбати необхідні основні і оборотні засоби. Також слід проаналізувати, як

працюватимуть витрачені гроші, тобто, яка буде віддача від інвестування цієї суми в придбані основні і оборотні засоби.

Таблиця 3.7

Вихідні дані для розрахунку параметрів інвестиційного проекту

Показники проекту	Значення
Тривалість проекту, роки	6
Загальний обсяг інвестицій, грн	60000
Частка інвестицій в основні засоби, %	70
Залишкова вартість основних засобів, %	6
Частка власного капіталу і структурі фінансування, %	50
Вартість власного капіталу, %	25
Вартість позикового капіталу, %	19
Виручка (дохід) підприємства в перший рік, грн	350000
Річний темп зростання доходу, %	4
Прибутковість продажів проекту, %	7
Частка змінних витрат в ціні продукції (доході), %	70
Оборотність дебіторської заборгованості, днів	90
Оборотність кредиторської заборгованості, днів	91
Оборотність товарно-матеріальних запасів, днів	99
Коефіцієнт виплати дивідендів, %	20
Ставка оподаткування прибутку, %	18

Важливість останнього питання найбільш істотна, оскільки, якщо підприємство змогло накопити деяку суму грошей, у нього може існувати альтернативна можливість інвестування цих грошей, і треба бути твердо впевненим в тому, що вибраний інвестиційний проект найбільш ефективний.

Інвестиційні потреби проекту для наведених вихідних даних представлені в таблиці 3.8

Таблиця 3.8

Інвестиційні потреби проекту щодо підвищення фінансового потенціалу підприємства

Інвестиційні потреби	Частка від суми, %	Сума, грн.
Інвестиції в основні засоби	70,00	42000
Вкладення в оборотні кошти	30,00	18000
Загальний обсяг інвестицій	100,00	60000

Досліджуване підприємство фінансує проект частково за рахунок власних коштів і частково за рахунок позикових коштів відповідно до структури, вказаної в вихідних даних за кожним конкретним варіантом.

Для наведених вище даних таблиця джерел фінансування має такий вигляд (табл. 3.9):

Таблиця 3.9

Джерела фінансування проекту

Спосіб фінансування	Частка	Сума	Вартість капіталу
Власний капітал	50	30000	25
Позиковий капітал	50	30000	19
Всього	100	150000	20,29

Для подальших розрахунків в залежності від методу оцінки треба використовувати або вартість власного капіталу (при розрахунках схемою власного капіталу), або середньозважену вартість капіталу (при розрахунках традиційною схемою), враховуючи дію «податкового коректору», оскільки відсотки за позиковими коштами відносяться на витрати підприємства та знижують оподатковуваний прибуток.

Розраховуємо середньозважену вартість капіталу:

$$WACC = 0,50 * 25\% + 0,50 * 19\% (1 - 0,18) = 20,29\%$$

Схема власного капіталу для розрахунку показників ефективності інвестиційного проекту

При використанні цієї схеми розпочати потрібно зі складання графіка обслуговування боргу, оскільки відповідно до умов даний проект фінансується на 50% позиковими коштами.

1. Складання графіка обслуговування боргу.

Кредит обслуговується за амортизаційною схемою при річній виплаті. Це означає, що підприємство щороку зобов'язане виплачувати одну і ту ж суму грошей, яка складається із сплати відсотків і погашення основної частини боргу.

Для складання графіка обслуговування боргу перш за все необхідно обчислити величину річної виплати:

$$S = \frac{PMT}{(1+i)^1} + \frac{PMT}{(1+i)^2} \dots \frac{PMT}{(1+i)^n}; \quad (3.1)$$

Для розрахунку PMT застосовуємо формулу

$$PMT = \frac{S}{\left(\frac{1}{r} - \frac{1}{r(1+r)^k}\right)}$$

Сума річного платежу дорівнює:

$$S = PMT = \frac{30000}{\left(\frac{1}{0,25} - \frac{1}{0,25(1+0,25)^5}\right)} = 8798,23(\text{грн.})$$

Відсотки нараховуються виходячи з величини початкового на поточний рік балансу боргу на підставі процентної ставки по кредиту.

Основна частина боргу розраховується відніманням від загальної виплати (8798,23т. грн.) суми відсотків за певний період.

Таблиця 3.10

Графік обслуговування боргу, грн

.Рік	1	2	3	4	5	6
Початковий баланс	30000,00	26901,77	23214,88	18827,48	13606,47	7393,47
Виплата	8798,23	8798,23	8798,23	8798,23	8798,23	8798,23
Відсотки	5700,00	5111,34	4410,83	3577,22	2585,23	1404,76
Основна частина	3098,23	3686,89	4387,40	5221,01	6213,00	7393,47
Кінцевий баланс	26901,77	23214,88	18827,48	13606,47	7393,47	0,00

2. Прогноз прибутку.

При використанні в данному методі тільки власного капіталу оцінюється ефективність його всіх складових для розвитку підприємства. Облік кредитної компоненти інвестицій здійснюється прямим способом, тобто процентні платежі враховуються у складі валових витрат при прогнозуванні прибутку, а погашення основної частини боргу враховується при прогнозуванні грошових потоків. Виручка в перший рік реалізації проекту наведена у вихідних даних і складає 350000 т. грн.

Величина змінних витрат оцінюється у вигляді процентної частки від виручки: $350\,000 * 70\% = 245\,000$ т. грн.

Для визначення суми амортизаційних відрахувань застосовую метод прямолінійної амортизації: протягом всього терміну проекту сума амортизаційних відрахувань повинна дорівнювати вихідній вартості основних засобів за

вирахуванням залишкової вартості з рівномірним розподілом за роками. Відповідно до вихідних даних залишкова вартість основних фондів проекту складає 6%.

Розрахунки щодо сум амортизації представлені в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Динаміка амортизаційного потоку інвестиційного проекту

Рік	1	2	3	4	5	6
Вартість обладнання на початок періоду	42000,00	35420,00	28840,00	22260,00	15680,00	9100,00
Річна сума амортизації	6580,00	6580,00	6580,00	6580,00	6580,00	6580,00
Вартість обладнання на кінець періоду	35420,00	28840,00	22260,00	15680,00	9100,00	2520,00

Далі потрібно оцінити величину прибутку до виплати відсотків і податку на прибуток (ЕВІТ). Ця величина визначається за допомогою заданого в вихідних даних показника прибутковості продажів, в нашому випадку 7% від величини виручки, тобто:

$$\text{ЕВІТ} = 350\,000 * 7\% = 24500 \text{ т. грн.}$$

Отримані величини дозволяють визначити значення постійних витрат: $350000 - 245000 - 6580 - 17000 = 73920$ т.грн.

Важливим аналітичним показником, який характеризує суму коштів, що залишаються у підприємства, є прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податку на прибуток (ЕВІТДА) знаходимо таким чином:

$$\text{ЕВІТДА} = 350\,000 - 245\,000 - 73920 = 31080 \text{ т.грн.}$$

Після вирахування зі значення ЕВІТДА суми амортизації отримуємо показник прибутку до вирахування відсотків та податку на прибуток (ЕВІТ), який відповідає розрахованому раніше значенню на підставі запланованого показника рентабельності продажу.

Податок до нарахування податку на прибуток (ЕВТ) отримуємо після вирахування з суми ЕВІТ величини відсоткових платежів.

Таблиця 3.12

Динаміка прибутку до нарахування податку на прибуток

Рік	1	2	3	4	5	6
Виручка, грн.	350000,0	364000,0	378560,0	393702,4	409450,5	425828,5
Змінні витрати, грн.	245000,0	254800,0	264992,0	275591,7	286615,3	298080,0
Постійні витрати (без амортизації), грн.	73920,0	73920,0	73920,0	73920,0	73920,0	73920,0
Прибуток до нарахування амортизації, відсотків і податку на прибуток (ЕВІТДА), грн.	31080,0	35280,0	39648,0	44190,7	48915,1	53828,6
Амортизація, грн.	6580,0	6580,0	6580,0	6580,0	6580,0	6580,0
Прибуток до нарахування відсотків і податку на прибуток (ЕВІТ), грн.	24500,0	28700,0	33068,0	37610,7	42335,1	47248,6
Процентні платежі, грн.	5700,0	5111,3	4410,8	3577,2	2585,2	1404,8
Прибуток до нарахування податку на прибуток (ЕВТ), грн.	18800,0	23588,7	28657,2	34033,5	39749,9	45843,8
Податок на прибуток, грн.	3384,0	4246,0	5158,3	6126,0	7155,0	8251,9
Чистий прибуток, грн.	15416,0	19342,7	23498,9	27907,5	32594,9	37591,9
Виплата дивідендів	3083,2	3868,5	4699,8	5581,5	6519,0	7518,4
Чиста рентабельність продажу, %	4,40%	5,31%	6,21%	7,09%	7,96%	8,83%
Нерозподілений прибуток, грн.	12332,8	15474,2	18799,1	22326,0	26075,9	30073,5

Чистий прибуток – це прибуток за вирахуванням податку на прибуток.

Потім розраховуємо рентабельність продажів по чистому прибутку:

$$ROS = \frac{15416}{350000} * 100\% = 4,40\%.$$

Далі необхідно розрахувати суму, яку підприємство виплачує на користь акціонерів у вигляді дивідендів. Її отримуємо як величину відсотка, заданого у вихідних даних, від суми чистого прибутку:

$$D = 15416 * 0,20 = 3083,2 \text{ (т. грн.)}.$$

Наступним кроком є складання прогнозу балансу по роках реалізації інвестиційного проекту.

3. Прогноз балансу по роках інвестиційного проекту.

Баланс підприємства прогнозується за роками реалізації інвестиційного проекту, і виконання цієї задачі є необхідним атрибутом будь-якого бізнес-плану

інвестиційного проекту. Для прогнозування балансу використовуємо укрупнену схему його представлення із певними припущеннями.

Розрахунок прогнозних статей балансу проводиться таким чином.

1. Величина статутного капіталу дорівнює значенню власного капіталу, інвестованого в проект, в даному прикладі 30000 т. грн. Ця величина не змінюється протягом всієї тривалості проекту.

Таблиця 3.13

Прогнозний баланс діяльності підприємства

Рік	1	2	3	4	5	6
Активи						
Основні засоби	42000	42000	42000	42000	42000	42000
Накопичена амортизація	6580,0	13160,0	19740	26320	32900	39480
Залишкова вартість	35420,0	28840,0	22260,0	15680,0	9100,0	2520,0
Оборотні кошти						
Грошові кошти	-53512,8	-50098,1	-47305,1	-45252,7	-44082,6	-43963,1
Дебіторська заборгованість	86301,4	89753,4	93343,6	97077,3	100960,4	104998,8
ТМЦ	88286,3	90944,4	93708,8	96583,8	99573,8	102683,3
Оборотні кошти, всього	121074,8	130599,7	139747,3	148408,4	156451,6	163719,0
Всього активи	156494,8	159439,7	162007,3	164088,4	165551,6	166239,0
Пасив						
Статутний капітал	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Нерозподілений прибуток	12332,8	15474,2	18799,1	22326,0	26075,9	30073,5
Зобов'язання і капітал						
Довгостроковий борг	26901,8	23214,9	18827,5	13606,5	7393,5	0,0
Кредиторська заборгованість	87260,3	90750,7	94380,7	98155,9	102082,2	106165,5
Всього пасиви	156494,8	159439,7	162007,3	164088,4	165551,6	166239,0

2. Значення нерозподіленого прибутку на кінець кожного року дорівнює значенню нерозподіленого прибутку на початок року плюс величина прибутку за рік за вирахуванням виплачених дивідендів. Так, для першого року величина

нерозподіленого прибутку дорівнює величині прибутку, отриманою за перший рік за вирахуванням дивідендів (20% від чистого прибутку), що в результаті складає 12332,8 т. грн.

3. Величина довгострокового боргу береться безпосередньо з графіка обслуговування боргу.

4. Розрахунок значення кредиторської заборгованості проводиться на підставі припущення незмінності оборотності кредиторської заборгованості протягом всієї тривалості інвестиційного проекту, яка для даного прикладу складає 91 день. Перш за все визначимо показник оборотності:

$$O_{\text{кз}} = \frac{365}{91} = 4,01. \quad (3.2)$$

Потім розрахуємо величину прогнозованого значення кредиторської заборгованості, враховуючи, що показник оборотності кредиторської заборгованості дорівнює відношенню виручки від реалізації продукції до величини кредиторської заборгованості:

$$KZ_{\text{пр}} = \frac{B}{O_{\text{кз}}}. \quad (3.3)$$

Для даного прикладу отримуємо:

$$KZ_{\text{пр}} = \frac{350000}{4,01} = 87281,8 \text{ грн.}$$

Аналогічним чином розраховуються величини кредиторської заборгованості на кінець кожного року інвестиційного проекту.

5. Переходимо до активних статей балансу. Перш за все, зазначимо, що дебіторська заборгованість розраховується як і кредиторська.

6. Основні засоби в перший рік проекту розраховуються як величина основних засобів за вирахуванням річної амортизації. Для даного прикладу отримуємо: 42000 т. грн. – 6 580 т. грн. = 35420 т. грн. У кожний наступний рік величину річної амортизації слід додавати до статті «накопичена амортизація», і чисті основні засоби кожного разу визначатимуться відніманням накопиченої амортизації з початкової вартості основних засобів.

4) Прогноз грошових потоків

Відповідно до схеми власного капіталу розрахунок показників ефективності інвестиційного проекту проводиться за наступних умов:

- Відповідно до схеми власного капіталу розрахунок показників ефективності інвестиційного проекту проводиться за наступних умов:

- як показник дисконту при оцінці NPV проекту використовується вартість власного капіталу проекту, причому, як розрахунковий обсяг інвестицій приймаються тільки власні інвестиції;

- в процесі прийняття рішення на основі IRR-методу значення внутрішньої норми прибутковості проекту співставляється з вартістю власного капіталу;

- при прогнозі грошових потоків враховуються процентні платежі і погашення основного боргу кредитної складової інвестицій.

Таблиця 3.14

Прогноз грошових потоків за схемою власного капіталу

Рік	1	2	3	4	5	6
Інвестиція	-30000					
Чистий прибуток	15416,0	19342,7	23498,9	27907,5	32594,9	37591,9
Амортизація	6580,0	6580,0	6580,0	6580,0	6580,0	6580,0
Вивільнення оборотних коштів	-	-	-	-	-	163719,0
Залишкова вартість основних засобів	-	-	-	-	-	2520,0
Виплата основної частини боргу	3098,2	3686,9	4387,4	5221,0	6213,0	7393,5
Зміна дебіторської заборгованості	-	3452,1	3590,1	3733,7	3883,1	4038,4
Зміна ТМЦ	-	2658,1	2764,4	2875,0	2990,0	3109,6
Зміна кредиторської заборгованості	-	3490,4	3630,0	3775,2	3926,2	4083,3
Чистий грошовий потік за схемою ВК	18897,8	19616,1	22967,0	26433,0	30015,1	199952,7

Наприкінці останнього року реалізації інвестиційного проекту відбувається вивільнення основних та обігових коштів. Ці суми визначаються згідно з прогнозними даними балансу за шостий рік та становлять для нашого прикладу відповідно 2520т. грн. та 163719т.грн.

Зміни у оборотних засобах також впливають на суму чистого грошового потоку. Так, зростання дебіторської заборгованості та ТМЦ зменшує чистий грошовий потік, а їх зменшення, навпаки, збільшує його суму. Зростання кредиторської заборгованості збільшує чистий грошовий потік, а її зниження – зменшує.

5) Розрахунок показників ефективності інвестиційного проекту.

Використовуємо наступні показники ефективності інвестицій:

- чиста сучасна вартість інвестиційного проекту (NPV);
- внутрішня норма прибутковості інвестицій (IRR);
- дисконтований термін окупності (DPV).

1. Розрахунок показника NPV здійснюється за наступною формулою:

$$NPV = - INV_E + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}, \quad (3.3)$$

де INV_E обсяг власних інвестицій

r - вартість власного капіталу

CF_1 CF_2 ... CF_n - грошові потоки, які містяться в останньому рядку табл.2.8

Для даного прикладу при вартості власного капіталу 25%, величині власних інвестицій 30000грн. і чистих грошових потоків, наведених в табл. 3.22, величина показника NPV складає 51068,2 грн., що свідчить на користь високої ефективності проекту:

$$NPV = - 30000 + \frac{18897,8}{(1+0.25)^1} + \frac{19616,1}{(1+0.25)^2} + \frac{22967}{(1+0.25)^3} + \frac{26433}{(1+0.25)^4} + \frac{30015,1}{(1+0.25)^5} + \frac{199952,7}{(1+0.25)^6} =$$

=68473,4 грн.

2. При використанні IRR-методу значення показника IRR визначається за допомогою рівняння:

Проект приймається, якщо $IRR > r$.

Внутрішня норма прибутковості складає 81%, що більше вартості власного капіталу і, отже, свідчить про ефективність інвестиційного проекту та доцільність його впровадження.

Таблиця 3.15

Дисконтовані грошові потоки

Рік	1	2	3	4	5	6
Інвестиція	-30000					
Чистий грошовий потік	18897,8	19616,1	22967,0	26433,0	30015,1	199952,7
Дисконтований грошовий потік	14649,4	11787,8	10698,8	9545,2	8402,2	43389,9
Накопичений дисконтований грошовий потік	-15350,6	-3562,8	7136,0	16681,3	25083,4	68473,4

Таблиця 3.16

Показники ефективності інвестиційного проекту за схемою власного капіталу

Показник	Значення	Од.виміру
Чиста сучасна вартість, NPV	68473,4	грн.
Дисконтований період окупності, DRB	2,33	роки
Внутрішня норма рентабельності, IRR	81%	



Рис. 3.3 Грошові потоки за схемою власного капіталу

З табл. 3.16 та рис. 3.3 видно, що дисконтований період окупності після розрахунку складе 2,33 роки . Це менше, ніж тривалість проекту і тому проект може бути прийнятий за цим критерієм. Отже, даний проект за всіма трьома критеріями може бути прийнятий до реалізації

Kuczynski

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал підприємства пов'язаний з його господарською діяльністю та супроводжує кожне фінансове рішення. Характерними рисами фінансового ризику є значно вищий рівень невизначеності в порівнянні з іншими господарськими ризиками і тенденція до постійного ускладнення. Доведено необхідність розгляду як негативних, так і позитивних аспектів фінансового ризику. Існуючі класифікації ризиків, у т.ч. і фінансових, зазвичай не адаптовані до практики діяльності вітчизняних підприємств.

Щоб вижити у конкурентному ринковому середовищі, підприємствам необхідно приймати нетрадиційні та сміливі рішення. Однак, це також підвищує рівень економічного і фінансового ризику. За таких умов підприємства мають своєчасно ідентифікувати і правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним з метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

Встановлено, що теоретичні концепції управління ризиками пройшли еволюцію від інтуїтивного сприйняття ризику до комплексної інтегрованої системи ризик-менеджменту. Однак, еволюція теоретичних концепцій випереджає процес їх практичного застосування на вітчизняних підприємствах, оскільки процес організації фінансової роботи на більшості вітчизняних підприємств значно відстає від провідних світових стандартів. У процесі дослідження було проаналізовано основні національні, міжнародні та галузеві стандарти ризик-менеджменту на підприємствах та зроблено висновки, що всі вони носять більш рекомендаційний характер та мають ряд недоліків.

ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» за рівнем своєї технічної оснащеності є сучасним підприємством, яке відповідає вимогам загальносвітових стандартів. Основним видом діяльності підприємства є виробництво та реалізація сталі, агрегатів, суцільнокатаних коліс, кільцевих виробів та бандажів.

За дослідний період 2018-2019р. розмір власного капіталу залишився незмінним в той час як розмір позикового капіталу зріс на 10524 тис. грн. . Ця обставина суттєво змінила структуру капіталу підприємства і порушила його фінансову сталість. Відбулось це внаслідок збільшення інших довгострокових зобов'язань та поточних зобов'язань, а саме через збільшення розміру залучених короткострокових кредитів на поповнення оборотних активів за неможливістю значного збільшення розмірів кредиторської заборгованості.

Розмір оборотних активів за розглянутий проміжок часу зріс з 243854 тис. грн. до 277049 тис. грн. При чому це збільшення відбулося переважно за рахунок зростання розміру дебіторської заборгованості, розміри якої тільки зросли з 52610 тис. грн. до 71430 тис. грн. Основною причиною цього є бажання ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» утримати свої позиції на світовому ринку в умовах посилення конкуренції за рахунок надання своїм споживачам відстрочок з оплати продукції.

Це в свою чергу, призвело до необхідності залучення короткострокових кредитів та відзначилось на зміні структури капіталу ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» , а саме відбулось збільшення розміру залученого капіталу та кредиторської заборгованості.

Чистий прибуток ПРАТ «Вовчанський Агрегатний Завод» у 2018 року склав 15854 тис. грн., але у наступному 2019 році цей показник покращився, збільшившись до 29147 тис. грн.

Розроблено дерево рішення поточної кредиторської заборгованості та розроблено дерево рішення дебіторської заборгованості та зроблені висновки , що треба зменшувати кредиторську заборгованість за рахунок дебіторської .

У роботі було використано метод Монте-Карло в середовищі MS Excel. Та зроблено три сценарії оптимістичний, песимістичний, реалістичний. Для кожного з сценаріїв було зроблено 10000 випробувань та визначені допущення для аналізу і визначити прогноз далі задати в програмі кількість ітерацій і запустити аналіз. За результатами аналізу ми отримали, що чим більше проведено випробувань, тим точніші оцінки параметрів моделі ми отримуємо.

Але необхідно пам'ятати, що навіть при дуже великій кількості випробувань отримані оцінки будуть відрізнятися від справжніх значень цих параметрів.

У цій роботі було розглянуто інвестиційний проект та здійснено його оцінка з використанням двох розрахункових систем: традиційної схеми розрахунків та схеми власного капіталу.

В рамках схеми власного капіталу оцінюється ефективність лише власного капіталу. Схема розрахунку ефективності інвестиційного проекту методом власного капіталу є більш наочним для кредитного інвестора, оскільки він в процесі аналізу проекту може спостерігати у вигляді числових значень процентні платежі і погашення основної частини боргу в розрахунковій схемі прогнозу грошових потоків.

Схема власного капіталу: $NPV = 68473,4 > 0$, $DPP = 2,33 > 6$ (термін інвестиційного проекту), $IRR = 81\% > 25\%$ (вартість власного капіталу).

Очевидно, що отримані дані свідчать про доцільність даного проекту, тобто говорять про те, що даний проект варто прийняти в розробку, він є прибутковим і принесе інвесторам примноження вкладеного капіталу.

Усвідомлення фінансового ризику та системи управління ним є важливим для кожного підприємства, на будь-якому етапі його розвитку. Це є необхідним для створення ефективною та дієвою системи ризик-менеджменту на підприємстві, що дасть можливість максимально знизити його фінансові втрати, збільшити прибутковість та оптимізувати структуру капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф`єва, О. В. Інтенсифікація формування матеріально-технічного забезпечення підприємства в умовах неоіндустріальної модернізації / О. В. Ареф`єва, О. М. Вовк, Є. А.Посипайко // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2020. №2. С. 123-131.
2. Ареф`єва, О. В. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки [Текст] / О. В. Ареф`єва, С. Г. Мізюк, М. Д. Ращепкін // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М.М. Палінчак. – Ужгород : Гельветика, 2018. – Вип. 22. –№Ч.1. – С. 5–9.
3. Ареф`єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф`єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7(85) – С. 71–76.
4. Баканів М. І. Теорія економічного аналізу / М. І. Баканів, А. Д. Шеремет. – М. : Финанси і статистика, 2009. – 416 с.
5. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2008. – 536 с.
6. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О. В. Белінська // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 267–274.
7. Бердар М. М. Формування механізму управління прибутком підприємства / Бердар М. М. // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5 – С. 43-47
8. Бердар М. М. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства / М. М. Бердар // Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 18. - С. 33-37.
9. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. № 4. Т. 3. С. 267–271.

10. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування [Текст] : монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – К:КНУТД, 2012. – 280 с.
11. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с. 3. Гриньова В. М. Управління підприємством в умовах розвитку ринку: Наукове видання / В. М. Гриньова [та ін.] – Харків : ХДЕУ, 2003. – 168 с.
12. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Ніка-Центр, 2013. 528 с.
13. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. К.: Ельга, 2004. 655 с.
14. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В. І. Блонська, П. П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.7 – С. 91-95
15. Блонська В. І. Стратегічне управління прибутком підприємства / В. І. Блонська, А. Я. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.5 – С. 145-152.
16. Бова В.А., Хринюк О.С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661>.
17. Васюренко О.В., Гнип Н.О. Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/28938>.
18. Глущенко В.В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні. Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської наук.- практич. Конференції (Харків, 1 лютого 2013 р.). Х., 2013. С. 13–25.

19. Деркач О. В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Деркач, О. П. Кавтиш // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2013>
20. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.
21. Єфімова О. В. Фінансовий аналіз / О. В. Єфімова ; [2-е вид.]. – М. : Бухгалтерський облік, 2009. – 319 с.
22. Загородніков С. В. Фінансовий менеджмент. Короткий курс / С. В. Загородніков. – М. : Окей-книга, 2010. –174 с.
23. Кирилова Л.І., Тодорова Д.Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. Сталій розвиток економіки. 2012. № 1. С. 288–301.
24. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навч. л-ри, 2005. 352 с.
25. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика : навч. посібник / І.В. Кривов'язюк. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 456 с.
26. Кривончак О. В., Фурман Н. В. Шляхи покращення використання виробничого потенціалу підприємства. Наука й економіка. 2015. № 2 (38). С. 49–52.
27. Круш П. В. Економіка підприємства / П. В. Круш ; за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвільної, Б. М. Сердюка. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
28. Кузьмін О. Є. Діагностика потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. –№1. – С. 155–166.
29. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 7 (37). С. 123–130.
30. Лепейко Т. І. Процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства: монографія / Т. І. Лепейко, А. В. Котлик. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. – С. 316.

31. Любушин Н. П. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / під ред. проф. Н.П. Любушина. – М. : ЮНІТІ-ДАНА, 2009. – 471 с.
32. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 92–98.
33. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 92–98.
34. Маршук Л.М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». 2016. URL: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=56>.
35. Маслак О. І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань/ О. І. Маслак, О. О. Безручко // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. – Вип. 1. – С. 121–127.
36. Многофакторная модель Дюпон анализа эффективности деятельности компании. URL : https://www.cfin.ru/press/afa/97_3_219-232.pdf (дата звернення: 21.03.2018).
37. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства». Економіка, фінанси і право. 2009. № 8. С. 22–29.
38. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С.Є. Николишин // Молодий вчений. 2017. Вип. № 2. С. 299–303
39. Опікунова Н.В. Управління прибутком підприємства / Н.В. Опікунова, В.Г. ЛоПрАТа // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 294-298.
40. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2015. – 212 с.

41. Пратарідзе-Вишинська М. В. Прибуток підприємства: види, роль та функції / М. В. Пратарідзе-Вишинська // Економіка. Управління інновації. – 2018. – №1 – С. 44-52
42. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку системи управління прибутком в Україні. – 2010. – № 28. – С. 125-132.
43. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу і використання прибутку суб'єктів господарювання [Текст] / В.С.Підгірна // Науковий журнал Луцького національного технічного університету «Економічний форум». – 2014. – № 4. – С. 241-248.
44. Планування та прогнозування в умовах ринку : навч. посібник / В.Г. Воронкова, С.Л. Катаєв, А.М. Ткаченко та ін. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 608 с.
45. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін – 8-е вид. – К.: КНЕУ, 2013. – 385 с.
46. Полещук І. Ф. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства // Полещук І.Ф., Волощук Ю.В., Галкіна І.В. // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: – <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-ifvoloschuk-yuv-galkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizupributkovosti-pidpriemstva>.
47. Портер М. Е. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер. – К.: Основа, 2010. – 451 с.
48. Ратушна О. П. Факторний аналіз фінансових результатів / О. П. Ратушна // Зб. наук. праць Київ. нац. екон. ун-ту імені Вадима Гетьмана. Спец. випуск присвячено 35-річчю кафедри обліку, аналізу та аудиту в АПК. – 2012. – С. 246–251.
49. Рзаєв Г.І., Жовтівська О.В. Фінансовий потенціал підприємства та напрямки його оцінки. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2014. URL: <http://visnykonu.od.ua/index.php/uk/arkhiv-vidannya?id=99>.
50. Рудницька О.М., Біленська Я.Р. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств, 2009. С. 132-138 URL:

http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/19.pdf (дата звернення 15.11.2020).

51. Рязанцева В. В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства / В. В. Рязанцева // Статистика України. – 2017. – №1. – С. 40-43

52. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. Москва : Радио и связь, 1993. 320 с.

53. Савченко С. М. Конкурентоспроможність підприємства / С. М. Савченко // Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції «Науковий потенціал світу 2014». – Економіка підприємства. – Дніпропетровськ.: Наука і освіта. – 2014. – С. 49 – 52.

54. Савчук О. Системний підхід до аналізу конкурентоспроможності промислового виробництва / О. Савчук // Економіст. – М.: «РусКниг», 2011. – № 12. – С. 58 – 61.

55. Салиги С. Я. Антикризисное фінансове управління підприємством / С. Я. Салиги. – К.: ЦУЛ, 2015. – С. 208.

56. Самсонова Н. Ф. Фінансовий менеджмент: підручник для вузів / Самсонова Н. Ф. – М. : Фінанси, ЮНІТІ 2010. – 569 с.

57. Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. Бізнес Інформ. 2015. № 1. URL: http://www.businessinform.net/annotated-catalogue/?year=&abstract=2015_01_0<=ua&stqa=40.

58. Сидяга Б. Механізм управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2015. – №1 (26) – С. 41-45

59. Сисоєва І.М. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів [Електронний ресурс] / І.М. Сисоєва, О.Ю. Балазюк // Ефективна економіка. – 2014. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua>.

60. Скалюк Р. В. Концепції фінансового результату діяльності

промислового підприємства: міжнародна практика та вітчизняні реалії / Р.В. Скалюк // Галицький економічний вісник. – 2018. – №3(28). – С.18-25.

61. Ставицький О.В. Оцінка та контроль у системі стратегічного управління / О.В. Ставицький // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 3. – С. 49–52.

62. Стецюк П.А. Стратегия и тактика управления финансовыми ресурсами сельскохозяйственных предприятий: монография. К.: ННЦ ИАЕ, 2009. 370 с.

63. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : навч. посібник / Г.М. Тарасюк, Л.І Шваб. – 4-те вид. – К. : Каравела, 2011. – 352 с.

64. Толпежников Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р. О. Толпежников // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – № 2. – Т. 1. – С. 277–282.

65. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд.; пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М.: Изд. дом Вильямс, 2003. – 584 с.

66. Тульчинська С.О. Визначення доцільності фінансового оздоровлення підприємства на підставі оцінки фінансового потенціалу / С.О. Тульчинська, М. В. Нікітіна // Ефективна економіка № 4. – 2014. – [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>

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

68. Фінансова стійкість в економічній діагностиці сучасного підприємства. URL : <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=483025> .

69. Формування фінансового потенціалу підприємства / Г.О. Партин, Р.І. Заdereцька, О.В. Граціян. Ефективна економіка. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4754>.

70. Черниш С. С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах / С. С. Черниш // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 5. – С. 142–146.

71. Чухланцев Д.О. Механизмы привлечения финансовых ресурсов для инновационного развития предприятий. Вестник научно-технического развития. 2011. № 12(52). С. 38–42.

72. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет. – М. : Инфра-М, 2008. – 429 с.

73. Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С.Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. - №1(59). – С. 229-232.

74. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К. : Видавництво А.С.К., 2008. – 240 с.

75. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. Фінанси України. 2007. № 5. С. 55–64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2007_5_7.

76. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 2012. – 259 с.

77. Щербань В. М. Топарно-інноваційна політика: Навч. носіб. / В. М. Щербань, Л. Л. Козубенко. К.: Кондор, 2006. – 396 с.

78. Яненко І. Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика: [монографія] / І. Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-ва ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 59 с.

79. Янковий В. О. Економічна беззбитковість як критерій антикризового управління підприємством / Економіка підприємства в умовах ринкових перетворень: Монографія // За заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2010. – С.230-252

80. Guttman L. A general nonmetrik technique for finding the smallest coordinate space for a configuration of points / L. Guttman. – Pyrometrical, 2011: P. 33, 469–506.

81. Hussey D/E/Portfolio Analysis: Political Experience with directional Policy Matrix / Long Range Planning. Vol.11. – Aug. – P.2 – 8 (1978).

82. The DuPont System of Analysis. URL : <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/dupont-analysis/> .

Kuczynski

ДОДАТКИ

Kuczynski

Теоретичні підходи до класифікації фінансового потенціалу підприємства

Таблиця А. 1

Підходи до складу та сутності функцій фінансового потенціалу

Кучер Г.В. [8]	Прокопишак В.Б. [13, с. 163]	Гончаренко М.В. [2]
Розподільча	планування	забезпечувальна
– забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку	– спрямована на зростання фінансового потенціалу в майбутньому	– за рахунок фінансового потенціалу регіону забезпечується його соціально-економічний розвиток і потреби населення, а також підвищується капіталізація території і зміцнюється її ресурсна база
Відтворювальна	реалізації	перерозподільну
– формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності	– спрямована на пошук нових джерел формування фінансового потенціалу підприємств, заснована на стимулюванні підприємницької діяльності, виникненні оригінальних компетенцій і ринкових можливостей	– відображає процес міжрегіонального та внутрішньорегіонального перерозподілу ресурсної бази з метою формування комплексу фактичних і прихованих потенційних ресурсів регіону
контрольна	контролю	стимулюючу
– забезпечує контроль за формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до діючої нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів його розвитку;	– забезпечує перевірку ефективності прийнятих рішень, зокрема контроль за збереженням конкурентної позиції підприємства	– відображає здатність регіонального фінансового потенціалу за рахунок ефективної системи мобілізації ресурсів “притягувати” додаткові вільні інвестиційні ресурси для регіонального розвитку
індикативна		контрольну

<p>– дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризику, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей</p>		<p>– відображає накопичення фінансового потенціалу відображає фінансовий результат господарської діяльності регіону і є основою для міжтериторіального порівняння і формування рейтингу економічного розвитку</p>
--	--	---

Таблиця А. 2

Склад та сутність принципів фінансового потенціалу

Принцип	Сутність
<i>В.Григоренко [4]</i>	
<i>Системності</i>	<p>при формуванні фінансового потенціалу території необхідно враховувати наявний і прихований потенціал всіх суб'єктів господарювання приналежних цій території</p>
<i>Неперервності</i>	<p>полягає у своєчасному коректуванні перспективних планів акумулювання фінансових ресурсів території, виходячи зі змін, які відбуваються всередині фінансової системи території та ззовні</p>
<i>концентрації ресурсів</i>	<p>базується на складових фінансового потенціалу і полягає в тому, що фінансовий потенціал території, як складна консолідована категорія включає в себе бюджетні ресурси, податкові надходження (потенціал), фінансові потенціали підприємств та фінансовий потенціал населення</p>
<i>обмеженої самостійності фінансової системи</i>	<p>розуміння фінансової системи території як окремої обмеженої в самостійності категорії, а отже, і до формування фінансового потенціалу території необхідно підходити індивідуально</p>
<i>пропорційності</i>	<p>необхідно будувати модель пропорційного нарощування фінансового потенціалу згідно з його темпами економічного зростання</p>
<i>збалансованості</i>	<p>незважаючи на прагнення децентралізувати систему управління фінансовою системою території, необхідно пам'ятати, що в сучасних умовах існує великий дисбаланс у розвитку окремих територій</p>
<i>прозорості</i>	<p>формування вільного доступу до інформації про забезпеченість ресурсами території, напрямках інвестування коштів та обсягів витрачання фінансових ресурсів</p>
<i>Л.М. Маршук [9]</i>	
<i>цілісність та комплексність</i>	<p>дає змогу забезпечити комплексність та узгодженість управлінських дій складників цієї категорії на всіх етапах його функціонування, чим посилюється</p>

	вплив на всю господарську діяльність підприємства
<i>неперервність у часі й просторі</i>	передбачає постійну реалізацію управлінських дій від моменту створення підприємства до його ліквідації
<i>еластичність</i>	полягає в можливості пристосування всіх рішень, які приймаються й реалізуються, до реальних умов господарювання (мається на увазі обов'язкове врахування економічної, політичної, зовнішньої ситуації, внутрішніх умов господарювання, стан матеріальних, трудових і власних фінансових).
<i>наукова обґрунтованість параметрів</i>	Наукова обґрунтованість окремих показників, таких як обсяг, структура та використання фінансового потенціалу підприємства, дає змогу забезпечити цілісність та ефективність процесу управління.
<i>результативність управлінських дій</i>	спрямовує управлінські дії на досягнення позитивних фінансових результатів усіх завдань у сфері фінансово-господарської діяльності, які плануються та реалізуються
адаптація до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління	
<i>I.B. Саух [15]</i>	
кожний виділений елемент фінансового потенціалу повинен узгоджуватись із загальними цілями функціонування підприємства і не суперечити їм	
фінансовий потенціал повинен органічно взаємодіяти з іншими сформованими потенціалами підприємства (виробничим, управлінським, маркетинговим, інноваційним тощо)	
формування фінансового потенціалу повинно відбуватись одночасно з процесами створення інших складових потенціалу підприємства	
поєднання та функціонування окремих елементів фінансового потенціалу повинно враховувати принцип розвитку підприємства, тобто синергетичний ефект, одержаний при поєднанні елементів фінансового потенціалу, який повинен бути позитивним	
фінансовий потенціал повинен бути похідним від виробничого потенціалу	
система фінансового потенціалу повинна бути відкритою для можливості додавання нових елементів фінансового потенціалу, які не повинні знижувати синергетичний ефект від фінансового потенціалу в цілому	

Таблиця А. 3

Класифікація потенціалу підприємства за Турило А.М., Богачевська К.В.

Класифікаційна ознака	Вид потенціалу підприємства	
<i>За рівнем виявлення</i>	Явний	Прихований
<i>За спектром врахування можливостей</i>	Повний	Частковий
<i>За терміном (періодом) охоплення можливостей</i>	Поточний	Стратегічний
<i>За рівнем використання</i>	Активний	Пасивний

Характер прояву потенціалу		
За функціями	За ресурсним забезпеченням	За спроможністю до адаптації
Функціональний	Ресурсний	Адаптаційний
Виробничий	Трудовий	Складові елементи потенціалу підприємства вступають у взаємодію між собою, залежать один від одного та становлять певну цілісну єдність
Управлінський	Фінансовий	
Екологічний	Інформаційний	
Організаційний	матеріально-технічний	
фінансово-економічний	інтелектуально-технологічний	
Комерційний		
науково-технічний		

Таблиця А. 4

Класифікація фінансового потенціалу в науковій літературі

В.В. Коновченко [6, с. 277; 3]			
<i>1. За рівнем абстрагованості</i>			
Суспільства	Економічний	духовного виробництва	
<i>2. Залежно від рівня агрегованості оцінки</i>			
держави	галузевий	регіональний	територіальний
світового господарства	підприємства	домогосподарств	
<i>3. За спектром урахованих можливостей</i>			
Внутрішньосистемний		зовнішній (ринковий)	
<i>4. За сферами</i>			
державних фінансів	суб'єктів господарювання	домогосподарств	
<i>5. За функціональним призначенням</i>			
Бюджетний	грошово-кредитний	інвестиційний	
<i>6. За мірою реалізації потенціалу</i>			
Фактичний	Втрачений	перспективний	
Селіванова Ю.В. [17, с. 154]			
<i>1. В залежності від життєвого циклу</i>			
Стартовий		Поточний	
<i>2. В залежності від наявних фінансових ресурсів</i>			
Високий	Достатній	Дефіцитний	Критичний
<i>3. В залежності від форми ризику</i>			
З довгостроковою формою ризику	З короткостроковою формою ризику	З комплексною формою ризику	
<i>4. В залежності від властивості змінюватися</i>			
Змінний		Фіксований	
Чобиток В.І., Астапова Е.В. [20, с. 163]			
<i>1. За часом використання</i>			
Поточний		Перспективний	
<i>2. По мірі використання</i>			
Невикористаний	Ючікуваний до використання		
Використаний			
<i>3. За стадіями процесу відтворення</i>			
У сфері виробництва		У сфері обігу	
<i>4. За економічною природою і характером впливу на результати діяльності</i>			

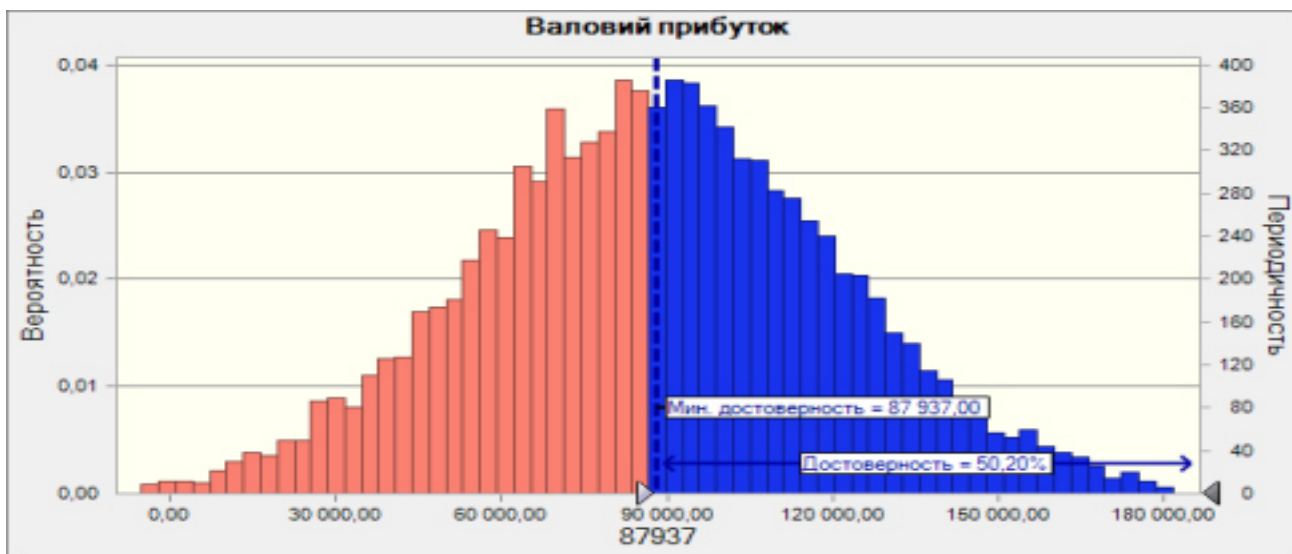
<i>підприємства</i>		
Екстенсивний	Інтенсивний	Інноваційний
<i>5. За способом виявлення</i>		
Явний		Прихований
<i>6. За часом виявлення</i>		
Виявлений в процесі планування		Виявлений в процесі його виконання

Kuczynski

Додаток Б.

Таблиця Б.1

Прогноз: Валового прибутку



Kuczynski

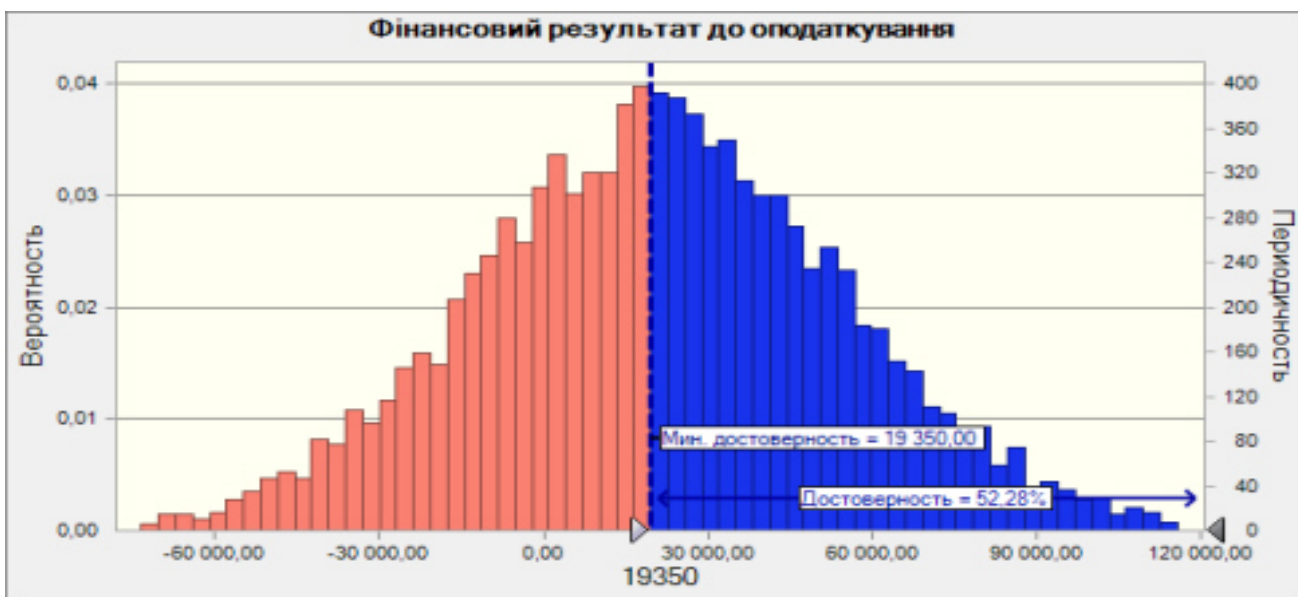
Таблиця Б.2

Прогноз: Фінансового результату від операційної діяльності.



Таблиця Б.3

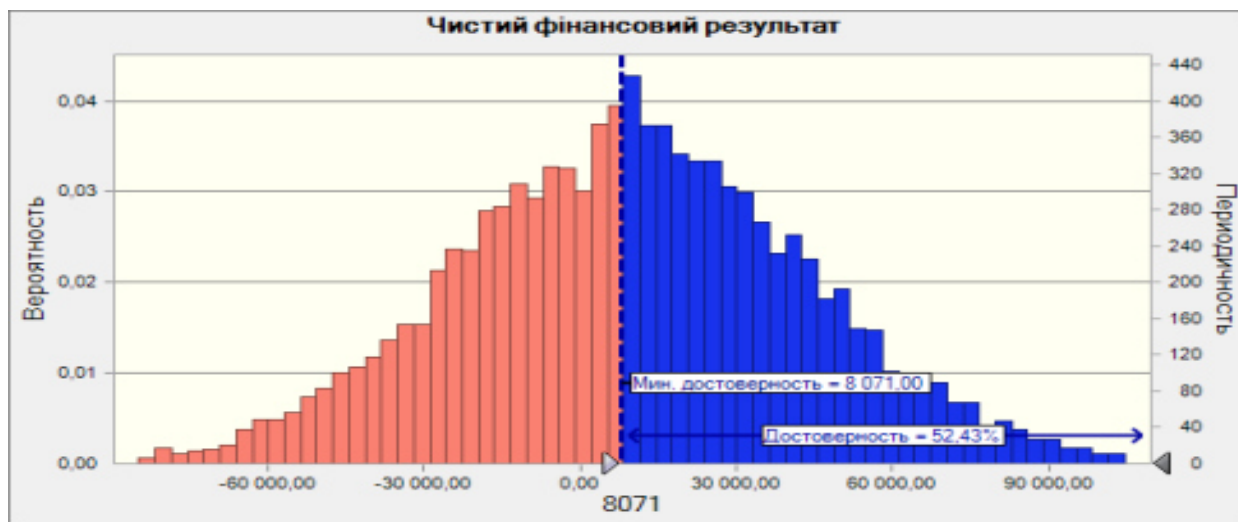
Прогноз: Фінансового результату до оподаткування



Таблиця Б.4.

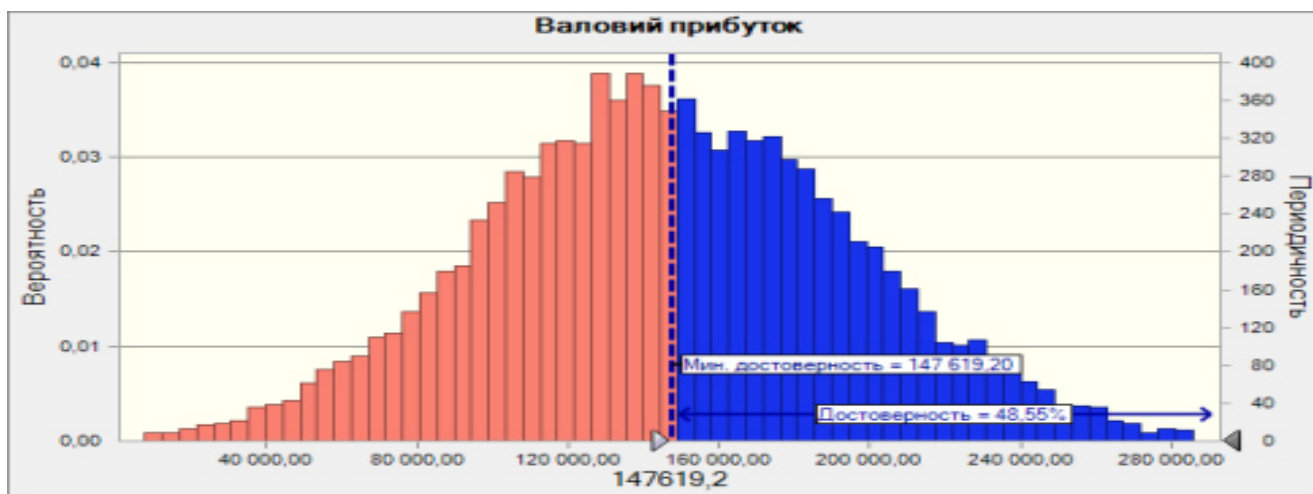
Прогноз: Чистого фінансового результату

Kuczynski



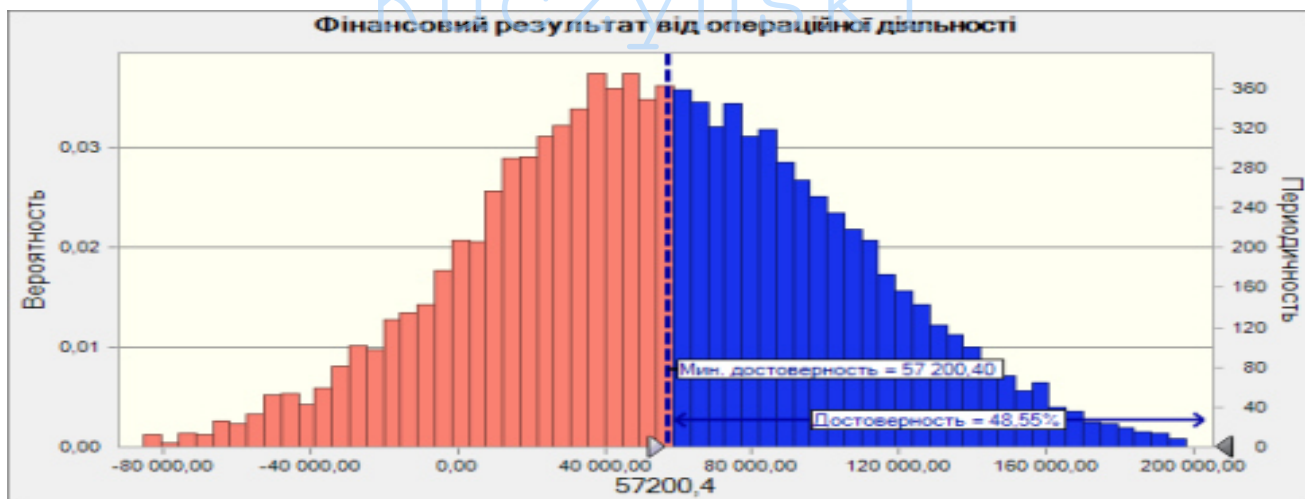
Розглянемо Оптимістичний сценарій

Прогноз: Валового прибутку



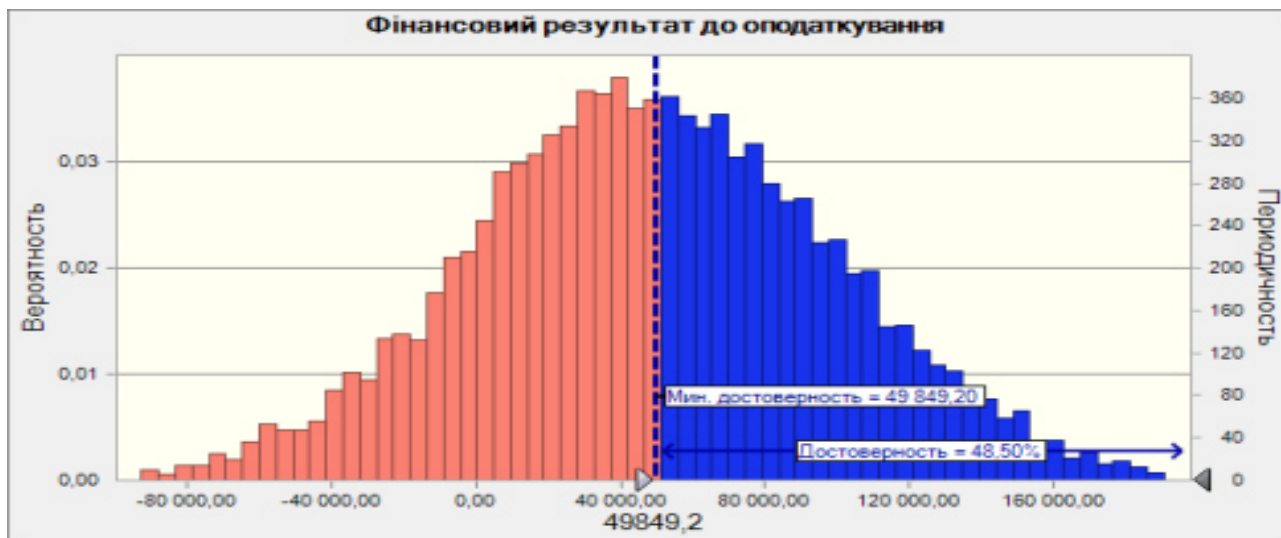
Таблиця Б.6

Прогноз: Фінансового результату від операційної діяльності



Таблиця Б.7

Прогноз: Фінансового результату до оподаткування



Таблиця Б.8

Прогноз: Чистого фінансового результату

