

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему «Діагностика фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта»

Виконав: студент 2 курсу групи 8.0720  
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та  
страхування, освітня програма фінанси і кредит

А. А. Лещенко

Керівник к.е.н., доцент Линенко А. В.

Рецензент к.е.н., професор Кущик А. П.

Запоріжжя – 2021

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
Освітній рівень магістр  
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування  
Освітня програма фінанси і кредит

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ А. П. Кущик

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Лещенку Анатолію Анатолійовичу

1. Тема роботи: «Діагностика фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта»  
керівник роботи: Линенко Андрій Володимирович, к.е.н., доцент  
затверджені наказом ЗНУ від 30 червня 2021 р. № 966-с.
2. Строк подання студентом роботи: 16 листопада 2021 р.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ПАТ «Укрнафта», Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): уточнити економічний зміст, а також визначити компоненти фінансового потенціалу підприємства; дослідити механізм управління фінансовим потенціалом підприємства; визначити особливості діагностики фінансового потенціалу підприємства; вивчити організаційно-економічні аспекти функціонування ПАТ «Укрнафта» та проаналізувати його фінансовий стан; провести діагностику фінансового потенціалу; виявити основні проблеми щодо фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» і запропонувати заходи з їх усунення; дослідити сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 12 рис., 15 табл.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Линенко А. В., доцент	5.07.2021 р.	5.07.2021 р.
2	Линенко А. В., доцент	12.09.2021 р.	12.09.2021 р.
3	Линенко А. В., доцент	03.10.2021 р.	03.10.2021 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2021 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2021 р. – 30.07.2021 р.	виконано
2.	Виконання вступу	1.08.2021 р. – 08.08.2021 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2021 р. – 12.09.2021 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2021 р. – 1.10.2021 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	2.10.2021 р. – 16.10.2021 р.	виконано
6.	Формулювання висновків	17.10.2021 р. – 1.11.2021 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	1.11.2021 р. – 15.11.2021 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	16.11.2021 р.	виконано

Студент \_\_\_\_\_ А. А. Лещенко  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

Керівник роботи \_\_\_\_\_ А. В. Линенко  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ І. Ю. Кисільова  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 102 с., 12 рис., 15 табл., 70 джерел, 3 додатки.

Об'єктом дослідження виступає процес діагностики фінансового потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні питання діагностики фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

Метою роботи є опрацювання теоретичних і методичних питань, а також розробка практичних пропозицій щодо розвитку підходів до діагностики фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

Завдання: уточнити економічний зміст, а також визначити компоненти фінансового потенціалу підприємства; дослідити механізм управління фінансовим потенціалом підприємства; визначити особливості діагностики фінансового потенціалу підприємства; вивчити організаційно-економічні аспекти функціонування ПАТ «Укрнафта» та проаналізувати його фінансовий стан; провести діагностику фінансового потенціалу; виявити основні проблеми щодо фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» і запропонувати заходи з їх усунення; дослідити сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу.

Новизна результатів: набуло подальшого розвитку визначення фінансового потенціалу підприємства; вдосконалений механізм управління фінансовим потенціалом підприємства.

Практичне значення мають результати щодо обґрунтування напрямів підвищення фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» та подолання основних проблем, що негативно впливають на фінансовий потенціал підприємства.

ДІАГНОСТИКА, ПРИБУТКОВІСТЬ, ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ, ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ФІНАНСОВИЙ СТАН.

## SUMMARY

Qualifying work: 102 p., 12 fig., 15 tab., 3 annex, 70 references.

The object of research is the process of diagnosing the financial potential of the enterprise.

The subject of research is theoretical, methodological and practical issues of diagnostics of financial potential of PJSC "Ukrnafta".

The purpose of the work is to develop theoretical and methodological issues, as well as to develop practical proposals for the development of approaches to the diagnosis of the financial potential of PJSC "Ukrnafta".

Tasks: to clarify the economic content, as well as to determine the components of the financial potential of the enterprise; to study the mechanism of managing the financial potential of the enterprise; to determine the features of diagnostics of the financial potential of the enterprise; to study the organizational and economic aspects of the functioning of PJSC "Ukrnafta" and analyze its financial condition; to diagnose financial potential; identify the main problems regarding the financial potential of PJSC "Ukrnafta" and propose measures to eliminate them; explore modern approaches to the diagnosis of financial potential.

Scientific novelty of the obtained results:

– further developed the definition of financial potential of the enterprise as a complex characteristic of the management system of its economic activity, which is expressed in the ability to form the required amount of financial resources from different sources, their efficient allocation and use to ensure tactical and strategic goals of future sustainable development. risk;

– improved mechanism for managing the financial potential of the enterprise: covers the most important components (including organizational, human resources, innovation, security and forecasting, information, risk management, financial and economic); involves the relationship of functions, principles, methods of ensuring the results of the diagnosis of financial potential;

which takes into account the influence of external and internal factors.

Of practical importance are the results of substantiating the directions of increasing the financial potential of PJSC "Ukrnafta" and overcoming the main problems that negatively affect the financial potential of the enterprise.

DIAGNOSIS, PROFITABILITY, FORECASTING FINANCIAL RESULTS, FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE, FINANCIAL STATUS.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1 Сутність і компоненти фінансового потенціалу підприємства .....	11
1.2 Управління фінансовим потенціалом підприємства .....	21
1.3 Методичні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства.....	32
2 ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ І ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «УКРНАФТА» .....	43
2.1 Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Укрнафта» .....	43
2.2 Оцінювання фінансово-економічних показників підприємства .....	53
2.3 Діагностика фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» в динаміці.....	62
3 РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ ДЛЯ ПАТ «УКРНАФТА» .....	72
3.1 Удосконалення механізму управління фінансовим потенціалом ПАТ «Укрнафта».....	72
3.2 Розвиток методичних підходів до діагностики фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» .....	83
ВИСНОВКИ .....	93
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	96
ДОДАТКИ .....	103

## ВСТУП

В сучасному світі події розгортаються з шаленою швидкістю, так само стрімко відбуваються й економічні процеси в умовах кон'юнктурних коливань і невизначеності. Тому недостатньо просто оцінити фінансовий стан підприємства, що здебільшого відображає результати минулих періодів. Для реалізації проактивної стратегії підприємства, для ефективних дії на випередження важливо здійснювати діагностику саме його фінансового потенціалу, що характеризує можливості підприємства в майбутньому. Цей напрям аналітичної роботи є на сьогодні актуальним і потребує свого розвитку.

В цьому контексті слід виокремити низку проблемних питань діагностики фінансового потенціалу підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є опрацювання теоретичних і методичних питань, а також розробка практичних пропозицій щодо розвитку підходів до діагностики фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

Виходячи з цієї мети, були розроблені такі завдання дослідження:

- уточнено економічний зміст, а також визначено компоненти фінансового потенціалу підприємства;
- досліджено механізм управління фінансовим потенціалом підприємства;
- визначено особливості діагностики фінансового потенціалу підприємства;
- вивчено організаційно-економічні аспекти функціонування ПАТ «Укрнафта» та проаналізовано його фінансовий стан;
- проведено діагностику фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта»;
- виявлено основні проблеми щодо фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» і запропоновані заходи з їх усунення;
- досліджені сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу.



Об'єктом дослідження виступає процес діагностики фінансового потенціалу підприємства. Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні питання діагностики фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

При виконанні кваліфікаційної роботи магістра використані такі методи економічних досліджень: компаративний, абстрактно-логічний, економіко-статистичний, монографічний, аналізу, синтезу та ін.

Інформаційну базу дослідження складають показники фінансової звітності ПАТ «Укрнафта», дані Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та статті вітчизняних і зарубіжних авторів.

Наукова новизна отриманих результатів:

– набуло подальшого розвитку визначення фінансового потенціалу підприємства як комплексна характеристика системи управління його економічною діяльністю, що виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних цілей забезпечення майбутнього сталого розвитку підприємства з урахуванням факторів ризику;

– вдосконалений механізм управління фінансовим потенціалом підприємства: охоплює найважливіші компоненти (серед яких організаційний, людського потенціалу, інноваційного забезпечення, безпеки та прогнозування, інформаційний, управління ризиками, фінансово-економічний); передбачає взаємозв'язок функцій, принципів, методів забезпечення за результатами діагностики фінансового потенціалу; що відбувається з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Практичне значення мають результати щодо обґрунтування напрямів підвищення фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» та подолання основних проблем, що негативно впливають на фінансовий потенціал підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати кваліфікаційного дослідження пройшли апробацію на Міжнародній науково-

практичній конференції «Формування сучасних концепцій менеджменту організацій та адміністрування в умовах цифровізації» (м. Запоріжжя, 2021 рік).

Публікації. За матеріалами дослідження подано до друку статтю «Управління фінансовим потенціалом підприємства» в збірник наукових праць «Нова економіка».

# 1 НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Сутність і компоненти фінансового потенціалу підприємства

За сучасного перебігу економічних процесів відбувається зростання ролі фінансів у розвитку суспільства, особливо у бізнес-середовищі, що зумовлює важливість вивчення питань, пов'язаних із мобілізацією та використанням ресурсів для вирішення гострих проблем соціально-економічного характеру.

Так, успішність функціонування підприємств залежить не лише від обсягів зовнішньої фінансової допомоги чи наявних економічних ресурсів, але й від здатності використати нові можливості та знайти своє місце у глобальному просторі, що трансформується [1].

З огляду на це, необхідним є вивчення питань формування, оцінки та реалізації фінансового потенціалу підприємства як передумови забезпечення його економічного розвитку.

Тематика фінансового потенціалу підприємств викликає значний інтерес в академічному середовищі, а також серед практиків-експертів. З огляду на такий обсяг доступного для вивчення матеріалу, для визначення категорії «фінансовий потенціал» особливу увагу слід звернути на результати найбільш значимих досліджень, що висуває проблему пошуку критерію значимості (табл. 1.1).

З урахуванням основних сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства його визначення доцільно сформулювати так. Фінансовий потенціал підприємства є комплексною характеристикою системи управління його економічною діяльністю, що виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення

тактичних і стратегічних цілей забезпечення майбутнього сталого розвитку підприємства з урахуванням факторів ризику.

Таблиця 1.1 – Дослідження економічної сутності фінансового потенціалу підприємства

Автори, джерела	Визначення суті фінансового потенціалу підприємства
Гаєвська Л. М., Марченко О. І. [2]	Фінансовий потенціал характеризується сукупністю фінансових ресурсів (що є в наявності та які можуть бути мобілізовані), що утворюються за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел, які визначають фінансові можливості підприємства забезпечувати конкурентні переваги та економічний розвиток
Краснокутська Н. С. [3]	Фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси підприємства, але й потенційні резерви, що можуть бути використані за певних умов і сценаріїв розвитку
Левченко Н. М. [4]	Фінансовий потенціал – це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, які можуть бути мобілізовані та реалізовані підприємством за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період часу
Нонік В. В., Полчанов А. Ю. [5]	Фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних фінансових ресурсів і можливостей щодо їхнього залучення з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства
Хринюк О. С., Бова В. А. [6]	Фінансовий потенціал можна визначити як фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві для цілей досягнення його ефективного та рентабельного функціонування

Варто наголосити, що при визначенні поняття «фінансовий потенціал підприємства» доцільно спиратися на такі його основні сутнісні характеристики.

1) Фінансовий потенціал є самостійною економічною категорією, що має тісні зв'язки з іншими економічними категоріями, але характеризується індивідуальними властивостями і дає підстави для систематизації специфічних знань в області економічного управління підприємством.

2) Основою фінансового потенціалу підприємства виступає сукупність його фінансових ресурсів, як власних, так і позикових, які формуються із внутрішніх та зовнішніх по відношенню до підприємства джерел.

3) Сферою реалізації фінансового потенціалу підприємства є його фінансова діяльність, яка невідривно пов'язана із його операційною та

фінансовою діяльністю, має підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності та полягає у мобілізації підприємством фінансових ресурсів у визначених для реалізації певних задач діяльності обсягах.

4) Фінансовий потенціал визначається можливостями підприємства, як його носія, залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, які, в свою чергу, визначаються рядом об'єктивних та суб'єктивних чинників. При цьому основою суб'єктивних чинників виступають знання та уміння фінансових менеджерів (знання методів фінансування господарської діяльності, уміння застосовувати відповідні знання з метою вибору найефективніших систем та методів фінансування).

5) Фінансовий потенціал підприємства є динамічною функцією, орієнтованою на досягнення певного стану об'єкта (носія потенціалу) в майбутньому за певних зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування. Основною задачею формування фінансового потенціалу підприємства може розглядатися забезпечення фінансування його майбутнього розвитку.

6) Фінансовий потенціал підприємства забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності, які в значній мірі визначають цільові джерела формування фінансових ресурсів у необхідному обсязі.

7) Реалізація фінансового потенціалу підприємства тісно пов'язана із фактором ризику і має суттєвий вплив на рівень його фінансової рівноваги. Це зумовлюється тим, що формування фінансових ресурсів визначає певні значення показників структури капіталу, його середньозваженої вартості, а в процесі використання фінансових ресурсів фактор ризику суттєво впливає на результати тих господарських операцій, для здійснення яких ці ресурси було сформовано [7].

Для розробки класифікації видів фінансового потенціалу підприємства перш за все слід провести дослідження вже існуючих в економічній літературі підходів. Не дивлячись на множину спроб охарактеризувати сутність фінансового потенціалу, варіантів його класифікації в дослідженнях економістів зовсім небагато. Так, наприклад, Савченко М. В. і Філіпчук О. С.

пропонують класифікувати фінансовий потенціал підприємства на основі застосування чотирьох класифікаційних ознак: 1) в залежності від життєвого циклу (стартовий; поточний); 2) в залежності від фінансових ресурсів, що є наявності (високий; достатній; дефіцитний; критичний); 3) в залежності від здатності змінюватися (змінний; фіксований); 4) в залежності від форми ризику (із довгостроковою формою ризику; із короткостроковою формою ризику; із комплексною формою ризику) [8].

Підходячи критично до вищенаведеної класифікації, слід зазначити наявність фінансових ресурсів в її основі, а саме, таку їх характеристику як рівень достатності. Можна погодитися з тим, що класифікація фінансового потенціалу підприємства має спиратися на ресурсну складову, оскільки саме ресурсний підхід при визначенні фінансового потенціалу є домінуючим. Однак, рівень достатності фінансових ресурсів підприємства не є єдиною їх характеристикою, яку необхідно врахувати під час класифікації фінансового потенціалу.

Аналіз робіт, присвячених фінансовому потенціалу, надав можливість визначити кілька методичних підходів, згідно з якими науковці розкривають його зміст. Перший підхід базується на використанні такого методу як аналіз. Спочатку уточнюється сутність потенціалу, досліджуються його види та складові, і, таким чином, визначають фінансовий потенціал як частину більш ширшого поняття. Це вимагає уточнення співвідношення між фінансовим потенціалом та іншими елементами потенціалу, зокрема економічним, інвестиційним, виробничим тощо. При цьому межі цих складових можуть різнитися залежно від рівня, на якому досліджують фінансовий потенціал [9].

Для розкриття сутності фінансового потенціалу застосовують інший підхід, що ґрунтується на протилежному до аналізу методі – синтезі. Метод полягає у дослідженні змісту категорій «потенціал» та «фінанси», а потім синтезуючи ці поняття визначають фінансовий потенціал. Проблема використання такого підходу в тому, що плюралізм підходів до розуміння понять «фінанси» та «потенціал», зумовлює неоднозначність трактування

змісту терміну «фінансовий потенціал».

Природа такої економічної категорії, як «фінанси» розглядалась Сабліною Н. В., коли схожий підхід було використано для визначення сутності терміну «фінансова стратегія». В результаті чого було виявлено, що «питання сутності фінансів є досить дискусійним і у більшості випадків в основі їх змісту покладено економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових фондів на макро- та макрорівнях» [10].

Щодо категорії «потенціал», то, на відміну від «фінансів», вона набула широкого використання не тільки у галузі суспільних наук, до яких відносяться економіка, але й у сфері природничих, технічних та гуманітарних наук [11].

Третій підхід базується на тому, що саме міждисциплінарний характер потенціалу активізує дослідження на перетині різних наук у намаганні найбільш повно розкрити його зміст, зокрема за допомогою методу порівняння. Базуючись на позиції того, «що правильно для фізики, правильно й для економічної науки, зокрема, і соціальних наук в цілому» [12], для визначення економічної природи потенціалу було введено поняття «соціально-економічного поля» подібно до гравітаційного, магнітного чи електричного, як це має місце в інших науках [13].

Існуючий дисонанс поглядів щодо змісту категорії «потенціал» у економіці та фінансах, на думку Ільїної К. О., впливає із низького рівня формалізації суспільних наук порівняно із математикою чи фізикою, для яких характерний більш усталений, однозначний та загальноприйнятий понятійний апарат [14].

З огляду на таку багатоукладність, цілком зрозумілою є відсутність єдності підходів до визначення терміну «потенціал» та похідного від нього – «фінансовий потенціал». Досліджуючи економічну сутність категорії «потенціал», Побережною Н. М. було проаналізовано більше тридцяти дефініцій цього терміну [15], висвітлених у багатьох публікаціях. На основі

чого було розмежовано кілька підходів до розуміння потенціалу: ресурсний, соціально-спрямований та результативний.

Сформовані підходи проектуються і на площину фінансового потенціалу. Так, Багацька К. В. зазначає, що «систематизація наукових публікацій визначення сутності фінансового потенціалу дозволила виділити його ключові характеристики за трьома підходами: ресурсним, з позиції здатності (можливості) та комплексним» [16]. Схожі ідеї зустрічаються у роботі Т.Ю. Назарової, яка виділила 4 сутнісні концепції фінансового потенціалу (ресурсну, функціональну, комплексну та ту, що базується на ефективності фінансових результатів). Борнос В.Г. розмежувала такі підходи: «ресурсний підхід, підхід з позиції здатності, комбінований та екстремальний підходи» [17].

Таким чином, в академічному середовищі відсутня єдність не тільки щодо визначення фінансового потенціалу, але у його сутнісних концепціях.

За результатами аналізу публікацій з такої проблематики розкриття змісту цієї економічної категорії можливе через такі параметри, як «фінансові ресурси» та «фінансові можливості», що відповідають існуючим підходам до розуміння фінансового потенціалу. В базовій літературі з теорії фінансів та наукових роботах простежується відсутність єдності у дефініціях терміну «фінансові ресурси» на макроекономічному та мікроекономічному рівнях.

Можливості, тобто «наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь» характеризують вплив на суб'єкта факторів зовнішнього середовища, в якому він знаходиться, а також внутрішніх чинників. Опис фінансових можливостей можна зробити з позиції якісних (поява нових фінансових інструментів, спрощення доступу до капіталу, зміна економічних нормативів, зниження чутливості до фінансового ризику або його впливу) та кількісних характеристик (вартість залучення капіталу, рівень оподаткування, обсяг фінансової допомоги, валютний курс, рентабельність капіталу) [18].



Відповідно до цього під фінансовим потенціалом розуміємо фінансові ресурси підприємства або іншого суб'єкта та можливості для їх ефективного формування, розподілу та використання з певною метою.

Найбільш дискусійним, з нашої точки зору, є питання розрахунку підсумкового значення ресурсів та можливостей, з огляду на що є два варіанти:

1) перший варіант полягає у застосуванні даного підходу для оцінки потенціалу за окремими напрямками діяльності, наприклад при залученні капіталу акціонерними товариствами, коли в якості характеристик виступатимуть загальний обсяг капіталу компанії та середньозважена вартість залучення капіталу;

2) другий варіант ґрунтується на використанні інтегрального показника, що відображав би загальний обсяг ресурсів та рівень фінансових можливостей відповідно до певної шкали.

Таке трактування фінансового потенціалу дає можливість графічного представлення його за допомогою системи координат (у цьому випадку координатами виступатимуть такі характеристики потенціалу, як «ресурси» та «можливості»). При цьому зосереджуємо увагу на можливостях, що мають кількісну оцінку. Така оцінка дасть можливість визначити слабкі місця фінансового потенціалу відносно інших суб'єктів та активізувати пошук інструментів для вирішення проблем [19].

В умовах, коли підприємства зменшують свої витрати у зв'язку з пандемією COVID-19, яка здійснила сильний економічний вплив на функціонування бізнесу в усьому світі, питання формування складників фінансового потенціалу є дуже актуальним.

Фінансовий потенціал стає чинником, який впливає на збереження конкурентоспроможності підприємства та зменшення ризиків банкрутства. Однак нині не існує єдиної думки щодо складників фінансового потенціалу. Для розроблення інвестиційної стратегії, фінансового плану та обґрунтування доцільності тих чи інших дій необхідно чітко сформулювати та

дати характеристику складників фінансового потенціалу.

Велике значення для успішного функціонування підприємства має ефективне використання його фінансового потенціалу. На його основі формується відповідна ресурсна база, яка допомагає у довгостроковій перспективі профінансувати відповідні проєкти різних департаментів та зберегти свої виробничі потужності.

Складні сучасні економічні умови, загострення соціальних і епідеміологічних проблем, нестабільна правова база вимагають від вітчизняних підприємств створення такої системи, яка б дала можливість ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не тільки в поточному періоді, а й у довгостроковій перспективі [20].

Сьогодні фінансовий потенціал виконує для підприємства такі функції:

– розподільчу: забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку;

– відтворювальну: формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності;

– контрольну: забезпечує контроль над формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до чинної нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів його розвитку;

– індикативну: дає змогу визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей [21].

Слід відзначити, що фінансовий потенціал має такі риси:

– призначення або мета, з якою підприємство формує його тренди, які суб'єкт господарювання спостерігає у процесі свого розвитку;

- функціонування у системі діяльності підприємства;
- взаємодія усіх складників фінансового потенціалу.

Сутність фінансового потенціалу полягає, насамперед, не стільки у наявності фінансових ресурсів у конкретний проміжок часу, як у здатності підприємства формувати та відтворювати необхідні активи у повному обсязі з мінімальними витратами та у стислі терміни. Від рівня фінансового потенціалу безпосередньо залежить рівень конкурентоспроможності підприємства – здатності підприємства конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів [22].

Сьогодні у науковій літературі дуже мало проведено досліджень щодо складників фінансового потенціалу, що заважає науковцям у глибокому дослідженні функціонування фінансового потенціалу. Для ефективного використання складників фінансового потенціалу необхідно також брати до уваги підприємницькі здібності (людський фактор). 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 [23].

Фінансовий потенціал підприємства також поділяють на короткостроковий та довгостроковий. Необхідність у такому поділі полягає у тому, що періоди та умови існування фінансового потенціалу відрізняються, адже у довгостроковому періоді виникає значно більша кількість чинників ризику, що мають характер негативних впливів [24].

Оцінювання фінансового потенціалу підприємства включає у себе

аналіз динаміки джерел формування власного і позикового капіталу, динаміки оборотності капіталу; визначення показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємств; оцінювання потенціалу стійкого розвитку та аналіз динаміки рентабельності, аналіз основних первинних і вторинних показників економічного потенціалу [25].

Проводити оцінювання фінансового потенціалу підприємства важливо як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації. За умов оптимального використання фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності.

Можна виділити основні етапи, за якими відбувається оцінка фінансового потенціалу підприємства на основі його складників:

- 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 вибраних раніше показників;
- прийняття управлінських рішень щодо зміни фінансового потенціалу у напрямі стратегічного бачення розвитку підприємства.

Таким чином, фінансовий потенціал відіграє важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому ринку, так і на зарубіжному. Подальші дослідження повинні бути сконцентровані на аналізі досяжності певного рівня фінансового потенціалу на підприємствах України. Це дасть змогу дотримання ефективної фінансової стратегії підприємства у достроковий період, а також підвищення ефективності господарської діяльності кожного підприємства.

Слід зазначити, що до компонентів фінансового потенціалу необхідно віднести ресурсний, організаційний, інформаційний та аналітичний складники, всі вони зможуть сформувати фінансовий потенціал підприємства, який буде базовим показником під час оцінки роботи підприємства на ринку та демонструватиме рівень конкурентоспроможності, адже оцінка фінансового потенціалу компанії важлива як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів інформації.

## 1.2 Управління фінансовим потенціалом підприємства

Практика доводить, що фінансові інтереси суб'єктів підприємницької діяльності зумовлюються чи не насамперед від фінансового потенціалу підприємства, що визначає успішність роботи підприємства в сучасних умовах ринку: чим він вище, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Зазвичай, під цим терміном розуміють сукупність наявної та потенційної здатності збільшення потенціалу суб'єкта господарювання.

В умовах мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності, оптимізації структури майна. Для вирішення цих проблем служби фінансового менеджменту підприємства мають управляти його фінансово-ресурсним потенціалом, що зумовлює актуальність проблематики. Існує об'єктивна потреба щодо формування механізму управління фінансовим потенціалом підприємства, інтегрованого зі стратегічним баченням його розвитку на ринку.

Управлінський науковий підхід в економіці базується на узагальненні та систематизації наукових знань через призму концептуальних основ і теоретичних обґрунтувань, окреслення методичних підходів управлінського

інструментарію, що охоплює використання специфічних принципів, методів, прийомів, засобів тощо [26].

На основі узагальнення теоретичних підходів до управління як складової фінансового потенціалу підприємства розглянуто детально сутність понять «потенціал», «фінансовий потенціал» та «фінансовий потенціал підприємств», що базуються на основі ведення господарської діяльності суб'єктів господарювання. В трактуванні терміну «потенціал» не виникає складностей. За своїм походженням – від лат. «potential» – він означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі тощо [27].

Стосовно певного об'єкта потенціал може означати наявність можливостей і здібностей окремої особи у певних сферах діяльності, за реалізації яких збільшується ефективність цього об'єкта (підприємства, регіону, суспільства, країни). Можна погодитися з думкою про те, що потенціал поєднує одночасно три рівні відносин: відбиває минуле, характеризує теперішнє та орієнтується на майбутнє [28]. Ключовим є спрямованість на стратегію підприємства.

Зазвичай у загальному контексті категорія «потенціал» кореспондується з поняттям «сили» або «міцності». Традиційно цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави.

В економічному контексті потенціал характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку як потенціал розглядають набір детермінантів (чинників), що характеризуються спроможністю, джерелами, фінансами, запасами, ресурсами, рядом інших резервів, які можна задіяти в господарській діяльності. З іншого, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими спроможностями.

У вітчизняних економічних публікаціях використовуються різні визначення сутності потенціалу як економічної категорії, на базі якої

визначаються і регламентуються економічні відносини між суб'єктами економіки, що не тільки ускладнює дослідження процесів формування і оцінювання їх потенційних можливостей, а й призводить до помилкових управлінських рішень [29].

Отже, потенціал містить нагромаджені властивості, практично використовувані в певний період, а також їх розвиток і набуття нових здатностей у майбутньому. Узагальнення численних варіантів структури економічного потенціалу території дозволило виокремити його складові елементи, одним із яких є фінансовий потенціал.

Важливою складовою економічного потенціалу країни є фінансовий потенціал. Фінансовий потенціал як економічну категорію розглядає ряд джерел зарубіжної і вітчизняної літератури, віддзеркалюючи при цьому різноманітні підходи до її сутності та погляди науковців, узагальнення яких дає можливість їх групування за ознаками належності до макро-, мікро- та мезорівня [30].

Фінансовий потенціал значно впливає на фінансовий стан держави, оскільки він є основою фінансової системи національної економіки. З метою нарощення фінансового потенціалу країни в цілому необхідним є покращення фінансових результатів господарюючих суб'єктів у багатогранних сферах і видах економічної діяльності незалежно від форм власності. Слабкість управління фінансовими ресурсами проявилася в наростанні зовнішньої заборгованості національних економік і посиленні їх залежності від міжнародних фінансових інститутів. Водночас фінансові міжнародні організації виявилися нездатними забезпечувати стабільність фінансової ситуації у світовому економічному просторі.

Фінанси є об'єктивною економічною категорією, яка існує завдяки наявності держави та товарно-грошових відносин. Вони є системою економічних (грошових) відносин, які виникають у ході таких процесів, як відтворення, розподіл (перерозподіл) і використання валового внутрішнього продукту та національного доходу і пов'язуються з процесами формування та

використання грошових доходів, фондів фінансових ресурсів (централізованих та децентралізованих). Отже, фінанси є вартісною економічною категорією, важливим важелем соціально-економічного розвитку країни нарівні з іншими економічними категоріями (гроші, ціна, собівартість, прибуток, кредит) [31].

Як система економічних (грошових) відносин фінанси охоплюють: державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси підприємств, організацій і установ, фінанси фізичних осіб-підприємців. Використання фінансів становить особливу сферу економічної діяльності держави і суб'єктів господарювання.

Фінанси підприємств відіграють важливу роль в економіці країни, забезпечуючи збалансованість матеріальних та грошових фондів, які призначені для споживання та нагромадження. Стабільність грошового обігу, зокрема стабільність національної валюти, стан розрахунково-платіжної дисципліни значною мірою залежать від забезпечення цієї збалансованості.

Фінанси беруть участь у вартісному розподілі створюваного валового внутрішнього продукту, забезпечують формування та використання доходів і грошових фондів, що пов'язує їх безпосередньо з рядом інших економічних категорій та інструментів господарського механізму, таких, як комерційні розрахунки, ціна, кредит. Саме тому фінанси підприємств є важливим інструментом стимулювання економіки країни, контролю її стану й управління нею. При цьому вони є важливим складником системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний оборот капіталу (виробничих фондів) на розширеній основі, стимулювання інвестиційної діяльності, запровадження науково-технічних досягнень, регулювання структурної перебудови економіки [32].

Отже, беручи до уваги залежність фінансових інтересів від фінансового потенціалу підприємства, доцільним вважаємо розгляд механізму управління фінансовим потенціалом підприємства та його основних складових, що забезпечує ефективність діяльності.



Розробка механізму управління фінансовим потенціалом підприємства з дотриманням фінансових інтересів зацікавлених осіб відбувається шляхом обґрунтування етапів його оцінювання, визначення рівня та якості використання з урахуванням особливостей впливу ринкової економіки.

Сучасні умови господарювання наповнені загрозами діяльності підприємства, що вимагає від них посилювати свій потенціал задля підтримання конкурентних позицій на ринку.

Ефективному функціонуванню сприяє дотримання фінансових інтересів зацікавлених осіб, які виявляються через відповідні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом, перерозподілом фінансових активів та використанням, накопиченням і примноженням фінансових ресурсів. Формування та використання фінансового потенціалу дають змогу забезпечити фінансову стійкість підприємства через відповідний фінансовий стан та визначають можливості здійснення комерційно-виробничого процесу як передумови розширеного відтворення, що стає джерелом економічного зростання в ринкових умовах [33].

Функціонування підприємств потребує якісних перетворень фінансового потенціалу з огляду на його сутнісне наповнення із системних позицій щодо врахування як зовнішнього середовища, так і внутрішнього задля підтримання необхідних ресурсів та можливостей усіх видів ресурсів. Соціально-економічні відносини, в яких бере участь підприємство, виникають під час здійснення господарської діяльності та відображають його здатність конкурувати на ринку, підтримувати фінансові інтереси через зв'язки з постачальниками та споживачами.

Так, фінансовий потенціал не існує окремо, а є елементом загального економічного потенціалу підприємства, системою всіх можливостей та здатностей підприємства в усіх сферах його функціонування. Це істотно залежить від наявності та прогнозування напрямів розвитку бізнесу в конкурентному середовищі підприємства та відображає майбутні потреби у фінансових ресурсах, обґрунтуванні джерел фінансування та отриманні

необхідного фінансового результату.

З іншого боку, фінансовий потенціал підприємства включає відносини, що виникають на підприємстві задля досягнення максимально можливого фінансового результату за умов наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості; можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами; забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану [34].

Отже, здійснюється концентрація управлінських дій забезпечення фінансової стійкості через дотримання певного балансу відповідних ресурсів та запасів за її рівнями за можливості корегування показників оцінювання. Включення до умов ефективної системи управління фінансами передбачає також удосконалення фінансової системи, а саме адаптацію функцій та компетенції фінансової служби.

Також фінансовий потенціал включає як сукупність власних та залучених фінансових ресурсів підприємства, так і можливості системи щодо їх ефективного управління для досягнення загально стратегічних цілей. Зв'язок зі стратегією підприємства доцільно пов'язувати через фінансову стратегію як функціональну складову, в межах якої обґрунтовується сукупність можливих та доступних джерел фінансування означених бізнес-напрямів, включаючи їхню стадію життєвого циклу.

Фінансова стратегія як функціональна складова залежить від стратегії управління капіталом, фінансової безпеки, стратегії грошових потоків та стратегії управління фінансовими ризиками [35].

Дія основних чинників як прямого впливу, так і опосередкованого відбувається через управління фінансовим потенціалом, яке можна розглядати як поетапний процес впливу на фінансовий потенціал для збереження його стійкості або переходу з одного стану в інший відповідно до цілей діяльності підприємства. В її основу покладено досягнення позитивних

результатів діяльності підприємства, серед яких слід назвати такі показники, як прибуток до оподаткування та рентабельність операційної діяльності, адже саме через них здійснюється створення стимулюючого іміджу для інвесторів.

Зовнішні чинники визначаються податковими ставками, нормами різного характеру, зокрема законодавчими, етнічними, суспільними. Враховуючи вищезазначене, до чинників прямого впливу відносимо політику держави, економічну ситуацію в країні, податкову та фінансово-кредитні системи тощо; до опосередкованих – рівень конкурентоспроможності підприємства та продукції (послуг, робіт), показники прибутковості та ефективності, мобільність персоналу підприємства тощо. Щодо підприємств інфраструктурної галузі, то їх конкурентоспроможність визначають як основні (перевезення, наприклад транспортування), так і сервісні послуги (обслуговування). Слід зазначити, що розвиток всіх елементів механізму фінансового потенціалу залежить від їх збалансованості, що обумовлено впливом чинників прямого та непрямого впливу [36].

Така динаміка показників та визначені причини їхнього отримання не дають змогу задовольнити фінансово-економічні інтереси підприємства, які визначені як життєво важливі економічні та фінансові цінності, визначальні фінансові потреби, реалізація яких гарантує фінансову незалежність і подальший розвиток діяльності підприємства. Фінансові інтереси підприємства становлять частину системи економічних інтересів, яка виявляється у сфері фінансових відносин. Він вважає, що фінансові інтереси є формою прояву об'єктивних потреб підприємства у сфері його фінансової діяльності, збалансованих з потребами інших суб'єктів фінансових відносин, задоволення яких забезпечує реалізацію основних цілей фінансової діяльності на кожному етапі його фінансового розвитку [37].

Створення умов ефективного формування та використання фінансового потенціалу дає змогу підприємству підтримувати платоспроможність, збільшувати додану вартість, отже, свою ринкову вартість, що сприятиме

задоволенню фінансових інтересів акціонерів, кредиторів, інших зацікавлених осіб та зовнішніх суб'єктів оцінювання вкладання коштів у досліджуване підприємство. Це вимагає поєднання необхідних важелів та впливів у механізм управління фінансовим потенціалом з підходом до його оцінювання, системою забезпечення ефективного управління, принципів та методів (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Комплексний механізм управління фінансовим потенціалом підприємства

Удосконалений механізм управління фінансовим потенціалом підприємства: охоплює найважливіші компоненти (серед яких організаційний, людського потенціалу, інноваційного забезпечення, безпеки та прогнозування, інформаційний, управління ризиками, фінансово-економічний); передбачає взаємозв'язок функцій, принципів, методів забезпечення за результатами діагностики фінансового потенціалу; що

відбувається з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний та кризовий типи фінансової стійкості підприємства, а також дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства [38].

Виходячи з цього, вважаємо доцільним виділити шість взаємодоповнюючих етапів формування та актуалізації фінансового потенціалу підприємства, які здійснюються в обґрунтованому порядку з можливістю певного корегування їхнього сутнісного наповнення. Загалом вони агрегованим чином відображають рух ресурсів та можливостей щодо залучення й використання необхідних для функціонування ресурсів:

- встановлення необхідності вдосконалення як самого фінансового потенціалу, так і методів управління ними;
- формування групи фахівців, здатних за своїми компетенціями управляти фінансами підприємства;
- аналіз інформації щодо визначення вузьких місць під час управління фінансовими ресурсами як щодо безперервного функціонування, так і стосовно необхідних нових напрямів бізнесу;
- обґрунтування показників оцінювання використання фінансового потенціалу як за складовими, так і загалом, що обумовлює необхідність встановлення методів агрегації отриманої інформації;
- формулювання попередніх висновків та формування сценаріїв змін фінансового потенціалу як за складовими, так і загалом за можливої динаміки зовнішнього та внутрішнього середовищ;
- вибір напрямів розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень щодо адаптації фінансового потенціалу.

Діагностика наявного фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватись на аналізі показників його ділової активності, рентабельності,

ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо. Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, отже, стане основою розроблення стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання [39].

Під час вибору показників оцінювання фінансового потенціалу важливо враховувати, що він є агрегованим уявленням системи кількісних та якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу. Відповідно, перелік показників повинен бути розроблений із застосуванням системного, комплексного та стратегічного підходів; основною складністю є відсутність достатньої інформаційної бази, тому кількість показників має бути обмежена, містити мінімум суб'єктивної інформації, що пов'язано з особливостями фінансової діяльності для порівняльного оцінювання фінансового потенціалу.

Розглядаючи питання механізму управління фінансовим потенціалом, доцільним вважаємо розгляд принципів та методів його забезпечення. Принципи управління фінансовим потенціалом взаємопов'язані та характеризують загальні вимоги до організації самого процесу й особливості самого фінансового потенціалу. До складу принципів управління фінансовим потенціалом відносять цілісність, комплексність, неперервність, еластичність, наукове обґрунтування, адаптацію [40].

Ефективність механізму управління фінансовим потенціалом залежить від методів, що будуть задіяні в ньому. З метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку доцільно використовувати цілий комплекс методів, за ефективного використання яких досягається мета та виконуються основні завдання підприємства:

- методи управління взаємодією підприємства із зовнішнім та внутрішнім середовищем;
- методи управління фінансовими ресурсами;

– методи управління фінансовою рівновагою.

Слід відзначити, що особливістю механізму управління фінансовим потенціалом є використання фінансових методів управлінського характеру, що чинять значний вплив на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Отже, функціонування підприємств потребує якісних перетворень фінансового потенціалу з огляду на його сутнісне наповнення із системних позицій щодо врахування як зовнішнього середовища, так і внутрішнього задля підтримання необхідних ресурсів та можливостей усіх видів ресурсів. Соціально-економічні відносини, в яких бере участь підприємство, виникають під час здійснення господарської діяльності та відображають його здатність конкурувати на ринку, підтримувати фінансові інтереси через зв'язки з постачальниками та споживачами.

Створення умов ефективного формування та використання фінансового потенціалу дає змогу підприємству підтримувати платоспроможність, збільшувати додану вартість, отже, свою ринкову вартість, що сприятиме задоволенню фінансових інтересів акціонерів, кредиторів, інших зацікавлених осіб та зовнішніх суб'єктів оцінювання вкладання коштів у досліджуване підприємство.

Це вимагає поєднання необхідних важелів та впливів у механізм управління фінансовим потенціалом підприємства з підходом до його оцінювання, системою забезпечення ефективного управління, принципів та методів.

У складі механізму фінансового потенціалу підприємства доцільно виділити взаємодоповнюючі етапи формування та актуалізації фінансового потенціалу підприємства, які здійснюються в обґрунтованому порядку з можливістю певного корегування їх сутнісного наповнення.

Загалом вони агрегованим чином відображають рух ресурсів та можливостей щодо залучення й використання необхідних для функціонування ресурсів.

### 1.3 Методичні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства

В сучасному світі події розгортаються з шаленою швидкістю, так само стрімко відбуваються й економічні процеси в умовах кон'юнктурних коливань і невизначеності. Тому недостатньо просто оцінити фінансовий стан підприємства, що здебільшого відображає результати минулих періодів. Для реалізації проактивної стратегії підприємства, для ефективних дії на випередження важливо здійснювати діагностику саме його фінансового потенціалу, що характеризує можливості підприємства в майбутньому. Цей напрям аналітичної роботи є на сьогодні актуальним і потребує свого розвитку.

Сьогодні є потреба в удосконаленні методичного інструментарію діагностики фінансового потенціалу на підприємстві для забезпечення підвищення загального рівня його економічного потенціалу та зменшення ймовірності банкрутства. Фінансовий потенціал розглядається більшістю науковців як частина загального економічного потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал вважається одним із ключових чинників забезпечення ефективності діяльності сучасного підприємства. Чим вищий його рівень, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим вважається підприємство. Частіше за все, фінансовий потенціал розглядається як сукупність існуючих у підприємства фінансових ресурсів підприємства (ресурсний підхід) та потенційну здатність до їх нарощення шляхом отримання ефекту-результату (результативний підхід).

Фінансовий потенціал досить часто також ототожнюють із наявними у підприємства масштабами фінансових ресурсів та умілим їх використанням. У зв'язку з цим підприємства намагаються приділяти підвищену увагу питанням забезпечення покращення фінансового стану як основного індикатора рівня формування та використання фінансових ресурсів підприємства.



У протилежному випадку неналежне ставлення до свого фінансового стану та відповідно фінансового потенціалу може призводити до кризових явищ та ймовірності банкрутства на підприємстві.

Зауважимо, що сьогодні тісний зворотний зв'язок ймовірності настання банкрутства підприємства та рівня його фінансового потенціалу підтверджується цілою низкою наукових досліджень. Водночас думки дослідників щодо першочерговості та важливості оцінки та управління фінансовим потенціалом чи попередженням кризових явищ і банкрутства підприємства розділилися. Деякі з них наголошують на першочерговому визначенні ймовірності настання банкрутства підприємства (ступені тяжкості фінансової кризи) для подальшого визначення рівня його фінансового потенціалу, а інші, навпаки, вказують на важливість урахування рівня фінансового потенціалу підприємства при оцінці ймовірності настання кризових явищ та його банкрутства [41].

Вдалою вбачаємо позицію Мірошніченко В. О. та багатьох інших долідників відносно того, що перш, ніж прийняти рішення про залучення зовнішніх джерел фінансування для розширення масштабів діяльності підприємства, потрібно визначити ймовірність його банкрутства, оскільки лише за умови відсутності або низької ймовірності банкрутства підприємства може бути досягнуто збільшення рівня його фінансового потенціалу від прийняття таких рішень. Тобто висока ймовірність банкрутства підприємства «є високоризикованим станом фінансового потенціалу компанії і передбачає відмову від залучення зовнішніх позикових ресурсів» [42].

Дослідники Леськів С. Р. і Семчук Ж. В. також наголошують на визначенні індикаторів виявлення загрози банкрутства компанії як складових оцінки фінансового потенціалу [43].

З іншого боку, в разі оцінювання доцільності фінансового оздоровлення підприємства пропонують спочатку визначити рівень використання його фінансового потенціалу, який повинен бути розрахований, виходячи з прогнозу фінансового результату діяльності

підприємства за умови відсутності зусиль по його фінансовому оздоровленню, що відповідає положенням концепції оцінки вартості діючого підприємства.

Аналогічним чином доцільно здійснювати оцінювання та прогнозування спроможності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства на основі та з урахуванням його внутрішнього фінансового потенціалу.

Також можна виділити окремий блок досліджень науковців, які досліджують питання формування так званої санаційної спроможності підприємства на основі наявного рівня фінансового потенціалу. Водночас санаційна спроможність підприємства виступає у якості критерію прийняття рішення щодо подальшого його життєвого розвитку з урахуванням можливостей фінансового потенціалу подолати фінансову кризу [44].

Відповідно, робимо висновок, що існує тісний зворотний зв'язок між рівнем фінансового потенціалу, вираженим високими показниками фінансового стану підприємства, та рівнем фінансової кризи на підприємстві, яка призводить до виникнення ймовірності настання банкрутства підприємства.

У межах даного дослідження урахуємо також можливість ліквідації підприємства за умови настання високої ймовірності його банкрутства. Тобто найгіршою критичною точкою повної втрати підприємством свого фінансового потенціалу вважається не просто ймовірність банкрутства підприємства, а ймовірність його ліквідації, як оціночні показники.

В економічній літературі виокремлюють такі ключові напрями фінансового потенціалу підприємства: він є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси, оскільки містить у собі останні; включає у себе резерви фінансових ресурсів як наявних, так і прихованих; передбачає сукупність певних можливостей та здатностей підприємства, що можуть бути реалізовані за певних умов; сприяє підвищенню стійкості та конкурентоспроможності підприємства; забезпечує досягнення певного позитивного фінансового

результату та мобілізацію наявних фінансових ресурсів для ефективного функціонування підприємства [45].

Виділяють три напрями діагностики фінансового потенціалу:

- 1) ресурсний, який розглядає потенціал як певний рівень наявних фінансових ресурсів;
- 2) результативний – визначає фінансовий потенціал підприємства за спроможністю виробляти певний обсяг чи рівень позитивного результату;
- 3) результативно-ресурсний підхід містить у собі інструменти обох попередніх підходів.

Отже, фінансовий потенціал є складною економічною категорією, елементи якої взаємопов'язані та взаємообумовлені. Кожен із елементів залежить від рівня розвитку підприємства, конкурентної позиції, можливості залучення й поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління. Діагностика фінансового потенціалу є необхідним етапом стратегічного аналізу та управління [46].

Отже, узагальнення наукової літератури з питань взаємозв'язку ймовірності банкрутства підприємства та його фінансового потенціалу дозволяє зробити висновок, що цей зв'язок носить зворотний характер та ґрунтується на припущенні, що підприємство втрачає певний рівень свого фінансового потенціалу, якщо зростає ймовірність настання його банкрутства.

Зауважимо, що той чи інший рівень фінансового потенціалу може мати певну ймовірність на підприємстві, виражену аналогічно ймовірності банкрутства якісним шляхом (висока, середня, низька тощо). У зв'язку з цим мова йде про так званий ймовірнісний характер рівня фінансового потенціалу, який у сукупності із ймовірністю початку банкрутства (ліквідації) підприємства становить одиницю.

В контексті взаємозв'язку фінансового потенціалу з банкрутством (у т. ч. з ліквідацією) інтерес представляє не тільки кількісна, але і якісна оцінка рівня фінансового потенціалу. Водночас зрозуміло, що підприємство, яке

знаходиться в стані банкрутства, має низький рівень фінансового потенціалу, а ліквідація підприємства свідчить про критичний його рівень.

Співвідношення ймовірностей найбільш повно ураховує ймовірність настання банкрутства підприємства, що може перейти у ймовірність настання процедури ліквідації.

Використання даної формули у кількісних розрахунках можливе лише за умови, що у разі оцінювання ймовірності настання банкрутства та ймовірності ліквідації підприємства використовуються споріднені однотипні моделі. Проте на практиці такі розрахунки ускладнюються відсутністю вказаних моделей в межах однієї методики, оскільки ймовірність ліквідації практично не розраховується, а підприємства обмежуються розрахунком ймовірності банкрутства.

Отже, ймовірнісний рівень фінансового потенціалу – це умовна ймовірність запасу фінансової міцності підприємства, виражена у частці одиниці, яка за інших рівних умов зменшує умовну ймовірність настання банкрутства (ліквідації) даного підприємства та визначає ступінь опору фінансовій кризі.

Важливо усвідомити, що фінансова криза являє собою ступінь розбалансованої діяльності підприємства, що може проявлятися як обмеження його фінансових можливостей при впливі керівництва на фінансові відносини, що виникають у цьому підприємстві. Іншими словами, фінансова криза – це втрата потенціалу виживання, тобто хронічна неможливість здійснення фінансового забезпечення господарської діяльності, у т. ч. при погашенні зобов'язань. А неможливість вчасно погашати зобов'язання, збиткова діяльність, загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, на практиці як правило, ідентифікується саме з кризою або відсутністю на цьому підприємстві потенціалу для успішного функціонування [46].

З урахуванням встановленого вище взаємозв'язку ймовірнісного рівня фінансового потенціалу підприємства та ймовірності початку процедури його

банкрутства у контексті якісної оцінки фінансового потенціалу запропоновано наступну матрицю парного порівняння (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Матриця порівняння результатів діагностики фінансового потенціалу та ймовірності банкрутства

Ймовірність початку процедури банкрутства підприємства	Низька	Середня	Висока	Дуже висока
Ймовірнісний рівень фінансового потенціалу підприємства	Дуже високий	Високий	Середній	Низький

У табл. 1.3 наведено відповідну матрицю порівняння для рівнів фінансового потенціалу та початку процедури ліквідації компанії, коли вона знаходиться у стані банкрутства.

Таблиця 1.3 – Матриця порівняння діагностики фінансового потенціалу та ймовірності початку процедури ліквідації підприємства

Ймовірність початку процедури ліквідації підприємства	Низька	Середня	Висока	Дуже висока
Ймовірнісний рівень фінансового потенціалу підприємства	Низький		Критичний	

Оскільки з попередньої матриці витікає, що при високій ймовірності банкрутства рівень потенціалу вже низький, а ймовірність ліквідації можлива для високого і дуже високого рівнів банкрутства, то середній, високий та дуже високий рівні потенціалу взагалі не розглядаються, а вводиться критичний рівень.

Поєднання запропонованих матриць дає можливість зробити узагальнюючу оцінку рівня фінансового потенціалу для підприємств, що знаходяться на початку процедури ліквідації. Оскільки, як уже відзначалося вище, іноді виникає потреба визначити не тільки ймовірність впровадження процедури банкрутства підприємства, а й внаслідок цього – ймовірність переходу його у процедуру ліквідації, то при оцінці рівня фінансового потенціалу варто урахувувати умовну ймовірність початку процедури

ліквідації підприємства за умови, що воно знаходиться у процедурі банкрутства. Тоді матриця парного порівняння виглядатиме наступним чином (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Матриця порівняння діагностики фінансового потенціалу підприємства та ймовірностей його банкрутства чи ліквідації

Ймовірність початку процедури банкрутства	Умовна ймовірність початку процедури ліквідації	Ймовірнісний рівень фінансового потенціалу
Низька	Низька	Високий
Середня	Низька	Високий
	Середня	Середній
Висока	Низька	Середній
	Середня	Низький
	Висока	Низький
Дуже висока	Низька	Низький
	Середня	Низький
	Висока	Критичний
	Дуже висока	Критичний

Підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства, на думку багатьох науковців, вважається основним інструментом антикризового управління. Зокрема, особливістю розроблення стратегії розвитку підприємства у межах антикризового управління є те, що формування фінансового потенціалу, підтримка його стабільності повинні не тільки спиратися на наявну модель мобілізації та розподіл фінансових ресурсів компанії, а й урахувати динамізм її змін, що відбувалися протягом декількох років.

Фінансова криза значно знижує фінансовий потенціал всіх підприємств, а багатьох взагалі доводить до банкрутства та ліквідації. Відповідно, управління фінансовим потенціалом на підприємстві передбачає обов'язкове урахування тих чинників фінансово-господарської діяльності, які можуть негативно вплинути на фінансовий стан та підвищити ймовірність настання банкрутства підприємства. Обґрунтовано, що рівень фінансового потенціалу підприємства є зворотним показником від величини ймовірності

банкрутства та ліквідації такого підприємства. З метою якісного визначення ймовірного рівня фінансового потенціалу підприємства побудовані матриці, що якісно оцінюють такий потенціал як для тих підприємств, що знаходяться на стадії банкрутства, так для тих, по яким процедура банкрутства ще не починалась.

В цьому контексті слід виокремити принаймні декілька проблемних питань діагностики фінансового потенціалу підприємства. По-перше, необхідно чітко усвідомлювати сутність даної економічної категорії. Колектив авторів І. Задорожна, В. Ерфан і Н. Готько дослідили в своїй науковій статті суть фінансового потенціалу підприємства й управлінські підходи до його формування [33]. Поглиблює розуміння щоправда фінансово-економічного потенціалу підприємства монографія за загальною редакцією О. Панухник [7].

По-друге, практичний інтерес становить визначення переліку факторів, чинників, напрямів впливу та формування фінансового потенціалу підприємства. Так, А. Дараган та А. Геворкян ретельно дослідили складники фінансового потенціалу підприємства [1].

І, напевне, найважливішим з практичної точки зору є добір дієвих методичних інструментів для здійснення об'єктивної діагностики фінансового потенціалу підприємства. Такі методичні підходи дослідили М. Савченко й О. Філіпчук [8], а також Н. Шура [47].

Метою дослідження є обґрунтування потреби для підприємств проведення системної діагностики їхнього фінансового стану з розробкою відповідних заходів фінансовим менеджментом, визначення та врахування специфіки діагностики фінансового потенціалу в практичній діяльності підприємств.

Сьогодні, коли цифрова трансформація визначає тенденції розвитку всіх сфер соціально-економічних відносин, для діагностики фінансового потенціалу підприємства необхідним є такий підхід, який би був адаптований до сучасних умов господарювання, задовольняв інформаційні потреби

більшості споживачів інформації (внутрішніх і зовнішніх), висвітлював реальний стан підприємства, враховуючи його особливості, зумовлені галузевою належністю, розміром тощо [48].

Частіше за все, фінансовий потенціал підприємства розглядається як сукупність існуючих у нього фінансових ресурсів (ресурсний підхід) і потенційну здатність до їх нарощення шляхом отримання ефекту, тобто фінансового результату (результативний підхід). Фінансовий потенціал досить часто також ототожнюють із наявними у підприємства масштабами фінансових ресурсів та вмiлим їх використанням. У зв'язку з цим підприємства намагаються приділяти підвищену увагу питанням забезпечення та покращення свого фінансового стану як основного індикатора рівня формування та використання фінансових ресурсів підприємств. У протилежному випадку неналежне ставлення до свого фінансового стану та відповідно фінансового потенціалу може призвести до негативних наслідків [49].

Сутність фінансового потенціалу підприємства полягає, насамперед, не стільки у наявності фінансових ресурсів у конкретний проміжок часу, як у здатності підприємства формувати та відтворювати необхідні активи в повному обсязі з мінімальними витратами та у стислі терміни. Від рівня фінансового потенціалу безпосередньо залежить рівень конкурентоспроможності підприємства, тобто здатності підприємства конкурувати на ринках із виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців.

Досліджуючи управлінські підходи до формування фінансового потенціалу підприємства, І. Задорожна, В. Ерфан і Н. Готько дійшли висновку, що зазначений процес відбувається поетапно, починаючи з ухвалення управлінських рішень. Його ціллю є оптимізація фінансових і грошових потоків, відповідно продовжується співвідношення витрат та результатів для збільшення позитивного фінансового результату. Основні



завдання управління фінансовим потенціалом полягають у збільшенні обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпеченні рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Необхідною умовою ведення господарської діяльності є визначення обсягу та якості наявних фінансових ресурсів, які потрібні для управління фінансовим потенціалом підприємства.

Також слід зазначити, що сам процес діагностики фінансового потенціалу має включати такі етапи:

- вироблення управлінських рішень та їх реалізація;
- оптимальний розподіл фінансових ресурсів;
- досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу підприємства;
- вивчення конкуренції для посилення своєї позиції на ринку;
- порівняння планових і фактичних фінансових результатів;
- управління фінансовою стійкістю підприємства;
- обґрунтування заходів реагування для фінансового менеджменту за результатами діагностики фінансового потенціалу підприємства.

Слід наголосити, що фінансово-економічна криза, зумовлена пандемією, значно знижує фінансовий потенціал усіх підприємств, а багатьох взагалі доводить до банкрутства та ліквідації. Відповідно, діагностика фінансового потенціалу підприємства має передбачати обов'язкове врахування тих чинників фінансово-господарської діяльності, що можуть негативно вплинути на фінансовий стан і підвищити ймовірність настання банкрутства підприємства.

Діагностика фінансового потенціалу, що проводиться системно та з використанням сучасного методичного інструментарію та інформаційних технологій, озброює фінансовий менеджмент підприємства цінною інформацією, необхідною для реалізації проактивної стратегії, отримання конкурентних переваг з орієнтацією на втримання лідерських позицій на ринку в поточній і майбутній перспективах.

## Висновки до розділу 1

З урахуванням основних сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства його визначення доцільно сформулювати так. Фінансовий потенціал підприємства є комплексною характеристикою системи управління його економічною діяльністю, що виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних цілей забезпечення майбутнього сталого розвитку підприємства з урахуванням факторів ризику.

Удосконалений механізм управління фінансовим потенціалом підприємства: охоплює найважливіші компоненти (серед яких організаційний, людського потенціалу, інноваційного забезпечення, безпеки та прогнозування, інформаційний, управління ризиками, фінансово-економічний); передбачає взаємозв'язок функцій, принципів, методів забезпечення за результатами діагностики фінансового потенціалу; що відбувається з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Виділяють три напрями діагностики фінансового потенціалу: 1) ресурсний, який розглядає потенціал як певний рівень наявних фінансових ресурсів; 2) результативний – визначає фінансовий потенціал підприємства за спроможністю виробляти певний обсяг чи рівень позитивного результату; 3) результативно-ресурсний підхід містить у собі інструменти обох попередніх підходів.

Діагностика фінансового потенціалу, що проводиться системно та з використанням сучасного методичного інструментарію та інформаційних технологій, озброює фінансовий менеджмент підприємства цінною інформацією, необхідною для реалізації проактивної стратегії, отримання конкурентних переваг з орієнтацією на втримання лідерських позицій на ринку в поточній і майбутній перспективах.

## 2 ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ І ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПАТ «УКРНАФТА»

### 2.1 Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Укрнафта»

В сучасних умовах ПАТ «Укрнафта» є найбільшою нафтовидобувною компанією України. Так, частка товариства у загальному видобутку нафти з газовим конденсатом в Україні в 2020 році склала 62,5%, частка у загальному видобутку газу – 5,7% [50].

Станом на 01.01.2021 р. ПАТ «Укрнафта» володіє 85 спеціальними дозволами на видобування (промислову розробку родовищ) вуглеводнів.

На балансі підприємства перебуває 15 бурових установок. ПАТ «Укрнафта» володіє однією з найбільших в Україні мереж заправних станцій, присутньою у більшості регіонів країни. Мережа налічує 537 АЗС.

Центральний офіс «Укрнафти» розташований у Києві. 50% + 1 акція компанії належить НАК «Нафтогаз України». Акції «Укрнафти» котируються на «Українській біржі» та на фондовій біржі ПФТС (Київ). Вони включені до біржових списків цих бірж, що є головним показником активності ринку акцій України. Тікери Bloomberg для цінних паперів компанії «Укрнафта»: UNAF UK.

ПАТ «Укрнафта» – провідна вітчизняна нафтогазова компанія, яка охоплює різні регіони України зі сходу на захід, поважає особливості та різноманітність кожного краю та об'єднує їх однією місією – найбільш ефективний видобуток та використання вуглеводневих запасів України для забезпечення балансу інтересів наших акціонерів, споживачів, працівників та держави.

Підтримання всіх процесів в ПАТ «Укрнафта» на рівні найвищих світових стандартів якості, екологічної безпеки, безпеки праці та вихід на цій основі на провідні ринкові позиції є стратегічною метою діяльності

товариства.

Для досягнення цієї мети, за рішенням керівництва ПАТ «Укрнафта», розроблена та впроваджена Інтегрована система управління (ІСУ) відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 9001:2015, ISO/TS 29001:2010, ISO 14001:2015, ISO 45001:2018 (OHSAS 18001), яка об'єднує Підсистеми управління якістю, екологічного управління, управління охороною здоров'я та безпекою праці [51].

Слід зазначити, що ІСУ спрямована на виконання вимог і очікувань замовників та інших зацікавлених сторін, застосовних вимог міжнародних стандартів і норм, чинного законодавства, постійне поліпшення всіх процесів, продукції та діяльності Товариства, результативне управління пов'язаними з ними екологічними аспектами, ризиками та можливостями.

У зв'язку із зазначеним вище керівництво ПАТ «Укрнафта» бере на себе такі зобов'язання.

1) Підтримувати беззаперечну репутацію товариства, як сучасного підприємства з менеджментом найвищого світового рівня.

2) Забезпечувати результативне функціонування процесів ІСУ на основі аналізування та оцінювання ризиків і можливостей, пов'язаних з діяльністю Товариства, та його екологічних аспектів.

3) Постійно аналізувати вимоги замовників та інших зацікавлених сторін і забезпечувати належні умови для їх виконання на найвищому рівні якості, екологічної безпеки, охорони здоров'я та безпеки праці.

4) Виконувати застосовні вимоги міжнародних стандартів, норм та чинного законодавства, які регламентують діяльність Товариства.

5) Підвищувати якість продукції та послуг, які постачаються та надаються Товариством, впроваджувати природоохоронні заходи та запобігати забрудненню довкілля.

6) Забезпечувати всі процеси Інтегрованої системи управління компетентним персоналом, необхідними матеріальними та фінансовими ресурсами, впроваджувати сучасні методи керування процесами.

7) Створювати, підтримувати та поліпшувати умови, спрямовані на зростання зацікавленості всього персоналу в ефективній діяльності Товариства.

8) Підтримувати взаємовигідне співробітництво з постачальниками, субпідрядниками, державою і суспільством.

9) Всебічна підтримка Інтегрованої системи управління та усвідомлення своєї ролі в ній всім персоналом Товариства є надійною гарантією реалізації Єдиної політики управління ПАТ «Укрнафта».

ПАТ «Укрнафта» – найбільша українська нафтогазова компанія, що контролює низку першокласних активів у нафтогазовій галузі. Місія – збудувати на цій основі національного лідера з ефективності та корпоративного управління, який би забезпечував акціонерам компанії максимальну ринкову вартість.

В своїй діяльності компанія та її співробітники стикаються з необхідністю збалансувати економічні, соціальні та етичні аспекти ведення бізнесу. Бізнес-принципи ПАТ «Укрнафти» – це спільні ціннісні орієнтири компанії, які мають допомогти співробітникам приймати правильні рішення та брати відповідальність, незалежно від посади та масштабу завдань [52].

Рентабельність у довгостроковій перспективі є важливою для досягнення наших бізнес-цілей та розвитку нашого бізнесу. Це оцінка як ефективності роботи компанії, так і цінності, яку становлять для споживачів товари та послуги «Укрнафти». Це також джерело ресурсів для інвестицій компанії в розробку та видобуток енергоносіїв, які задовольнятимуть поточні та майбутні потреби клієнтів. Без прибутку і стабільної фінансової основи компанія не зможе вести свою діяльність. Критерії прийняття інвестиційних рішень, окрім оцінки ризиків, враховують вплив на сталий розвиток бізнесу (в економічному, соціальному та екологічному плані).

Комунікація і співпраця – ПАТ «Укрнафта» визнає, що постійний діалог та співпраця з усіма зацікавленими сторонами є важливим для роботи компанії. Ми зобов'язуємось звітувати про нашу діяльність, надаючи всю

необхідну інформацію сторонам, які мають законний інтерес щодо отримання такої інформації, з належним врахуванням питання конфіденційності. У наших взаєминах зі співробітниками, діловими партнерами і територіальними громадами ми прагнемо слухати та реагувати чесно і відповідально.

Ділова етика. ПАТ «Укрнафта» сповідує принципи чесності, сумлінності і справедливості в усіх аспектах нашого бізнесу і очікує того ж від усіх, з ким співпрацює. Пряма чи непряма пропозиція, надання, вимагання або отримання хабарів у будь-якій формі є неприйнятним. Стимулюючі платежі третім особам також вважаються хабарництвом. Співробітники компанії повинні уникати ситуацій, які можуть призвести до конфлікту особистих інтересів та інтересів компанії. Співробітники зобов'язані також повідомляти компанії про потенційні конфлікти інтересів. Всі бізнес-операції, що проводяться від імені ПАТ «Укрнафта», повинні бути чітко і точно відображені в системі звітності компанії відповідно до встановленого порядку і підлягають перевірці та оприлюдненню.

Безпека, охорона праці, здоров'я та захист навколишнього середовища. У питаннях безпеки, охорони праці, здоров'я та захисту навколишнього середовища «Укрнафта» застосовує системний підхід, щоб постійно покращувати ефективність діяльності в цих напрямках та створити умови для роботи без аварій, травм та інцидентів. Для «Укрнафти» ці питання є критично важливими. Компанія впроваджує стандарти та ставить цілі для покращення роботи, вимірює, оцінює прогрес та оприлюднює результати. Ми постійно шукаємо шляхи зниження впливу, який спричиняє діяльність компанії, продукти та послуги на навколишнє середовище.

Політична діяльність з боку ПАТ «Укрнафта». Компанія діє відповідно до принципу соціальної відповідальності та дотримується законодавства України з метою досягнення законних комерційних цілей. «Укрнафта» не здійснює виплат політичним партіям, організаціям або їхнім представникам. «Укрнафта» не бере участі в партійній діяльності. Проте при взаємодії з

державними органами, «Укрнафта» має право та обов'язок висловлювати свою позицію з будь-яких питань, що стосуються компанії, працівників, споживачів, акціонерів чи територіальних громад відповідно до наших цінностей та бізнес-принципів.

Виконання вимог законодавства. Безумовно дотримуємось положень законодавства України. Конкуренція – ПАТ «Укрнафта» підтримує свободу підприємницької діяльності. Ми прагнемо конкурувати справедливо, етично та в межах чинних законів про конкуренцію; ми не будемо перешкоджати іншим вільно конкурувати з нами.

Територіальні громади. «Укрнафта» намагається бути хорошим сусідом, тож постійно шукає можливості прямо чи опосередковано підвищувати добробут громад, на території яких працює. Ми ведемо діяльність, враховуючи її соціальний вплив, та співпрацюємо задля збільшення добробуту місцевих Громад та пом'якшення можливих негативних наслідків. Крім того, «Укрнафта» виявляє конструктивне зацікавлення питаннями, які важливі для суспільства та безпосередньо або опосередковано пов'язані з нашою діяльністю.

З боку працівників. Якщо особи бажають долучитись до суспільної діяльності, в тому числі обиратись до державних органів, вони матимуть таку можливість, коли це не суперечить законодавству [53].

Виходячи з цього, головні цінності GFN «Укрнафти» – це:

Висока якість. Прагнемо до якості у всьому. Чи йде мова про буріння нової свердловини або про обслуговування клієнтів на заправних станціях, наші співробітники працюють у відповідності з найвищими стандартами якості.

Прозорість. Стаємо відкритою, сучасною компанією. Ми впевнені, що прозорість підвищує ефективність, в результаті приносячи вигоду всім – акціонерам, співробітникам і широкій громадськості.

Соціальна відповідальність. У регіонах, де працюють наші підприємства, ми усвідомлюємо всю важливість тієї ролі, яку відіграє наша

компанія – і як потужний працедавець, як виробник, відповідальний за захист навколишнього середовища.

Ефективність. Завжди прагнемо оптимізувати наш бізнес, щоб досягти максимальних результатів, найбільш ефективно використовуючи наявні ресурси. Це стосується як наших виробничих підрозділів, так і управління фінансами компанії.

В табл. 2.1 проаналізовані необоротні активи ПАТ «Укрнафта» за період з 2018 р. по 2020 р.

Таблиця 2.1 – Горизонтальний аналіз необоротних активів ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення 2020 р. від 2018 р., +/-	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	тис. грн	відсотки
Нафтогазові активи	5844229	8766582	5887909	43680	0,75
Активи розвідки та оцінки	64792	72979	82	-64710	-99,87
Інші основні засоби	7853364	9008988	7444382	-408982	-5,21
Нематеріальні активи	293529	348616	324604	31075	10,59
Інвестиції в спільні підприємства та асоційовані компанії	9417	11917	11683	2266	24,06
Інші фінансові активи	2206	2125	1937	-269	-12,19
Інші непоточні активи	3894324	3894324	3440608	-453716	-11,65
Довгострокова передплата з податку на прибуток	0	0	3268750	3268750	×
Відстрочений податковий актив	5738766	6373452	5527211	-211555	-3,69
Загальна сума непоточних активів	23700627	28478988	25907166	2206539	9,31

Динаміка непоточних активів ПАТ «Укрнафта» досить неоднозначна, так за період аналізу майже не змінився загальний розмір нафтогазових активів, зріс лише на 0,75%, активи розвідки та оцінки майже вилучені, відбувалося зменшення деяких складових, однак у цілому підприємство наростило необоротні активи, що можна вважати позитивним.

На рис. 2.1 графічно зображено позитивну динаміку загального розміру непоточних активів і нафтогазових активів.





Рисунок 2.1 – Динаміка непоточних активів підприємства, тис. грн

Важливо також проаналізувати оборотні активи, щоб мати загальне враження та необхідні дані для коефіцієнтного аналізу фінансового стану й фінансового потенціалу підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Динамічний аналіз оборотних активів ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення 2020 р. від 2018 р., +/-	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	тис. грн	відсотки
Товарно-матеріальні запаси	7208705	5140160	3591495	-3617210	-50,18
Дебіторська заборгованість	7151293	7219586	6227077	-924216	-12,92
Передоплати видані	158035	192576	185033	26998	17,08
Інші поточні активи	1946252	1565705	1926671	-19581	-1,01
Грошові кошти з обмеженим правом використання	101993	100835	8291	-93702	-91,87
Грошові кошти та їх еквіваленти	174037	203432	210178	36141	20,77
Без непоточних активів, утримуваних для продажу	16740315	14422294	12148745	-4591570	-27,43
Непоточні активи, утримувані для продажу	15245	15245	15245	0	0,00
Загальна сума поточних активів	16755560	14437539	12163990	-4591570	-27,40

За проаналізований період зросла величина лише грошових коштів та їх еквівалентів, передоплати видані, а решта оборотних активів зменшилася, що призвело до скорочення їх величини на 27,40% (рис. 2.2).

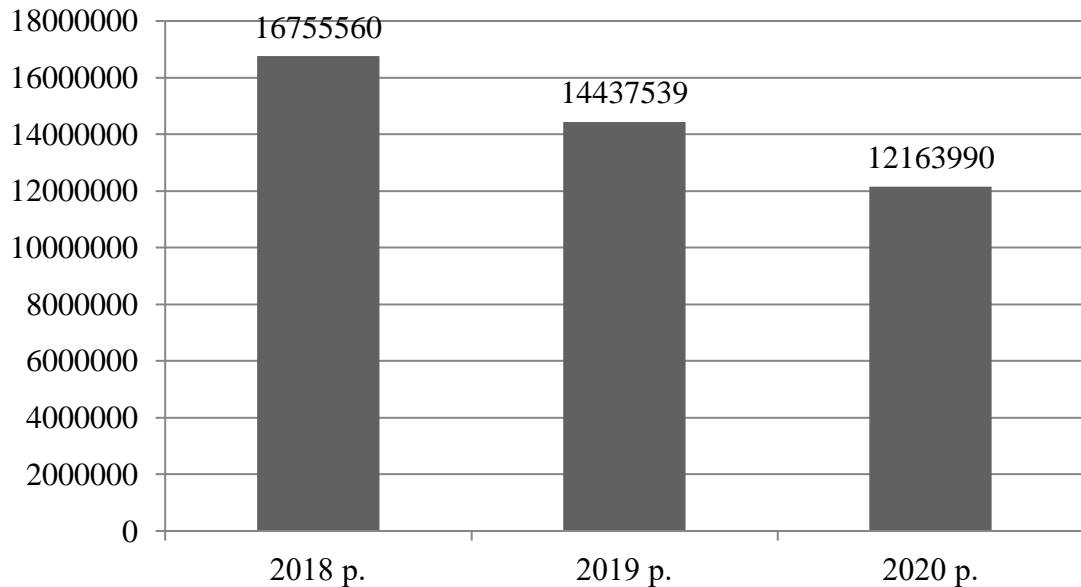


Рисунок 2.2 – Зниження загальної величини оборотних активів підприємства за 2018-2020 рр., тис. грн

Статутний капітал ПАТ «Укрнафта» становить 13557127,50 грн. Його поділено на 54228510 простих іменних акцій номінальною вартістю 25 коп.

Товариство має право змінити статутний капітал у порядку, встановленому законодавством України та статутом ПАТ «Укрнафта».

Також ПАТ «Укрнафта» має право збільшувати статутний капітал після реєстрації звітів про результати розміщення всіх попередніх випусків акцій. Збільшення Статутного капіталу здійснюється за рішенням Загальних зборів у порядку, встановленому законодавством, шляхом:

- 1) підвищення номінальної вартості акцій;
- 2) розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості.

Товариство не має права приймати рішення про збільшення Статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій, якщо розмір власного капіталу є меншим, ніж розмір його Статутного капіталу.

Збільшення Статутного капіталу Товариства у разі наявності викуплених Товариством акцій не допускається. Збільшення Статутного капіталу Товариства для покриття збитків не допускається, крім випадків, встановлених законом. Зміни до Статуту, пов'язані зі збільшенням Статутного капіталу, повинні бути затверджені Загальними зборами та зареєстровані у встановленому законом порядку після затвердження результатів розміщення цінних паперів Загальними зборами [51].

Власний капітал ПАТ «Укрнафта» проаналізований у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз власного капіталу ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення 2020 р. від 2018 р., +/-	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	тис. грн	відсотки
Статутний капітал	1010972	1010972	1010972	0	0,00
Дооцінка	16792876	20538647	18352083	1559207	9,28
Накопичений збиток	-11160672	-15360263	-9507868	1652804	-14,81
Загальна сума капіталу	6643176	6189356	9855187	3212011	48,35

Динаміка складових капіталу відображена на рис. 2.3.

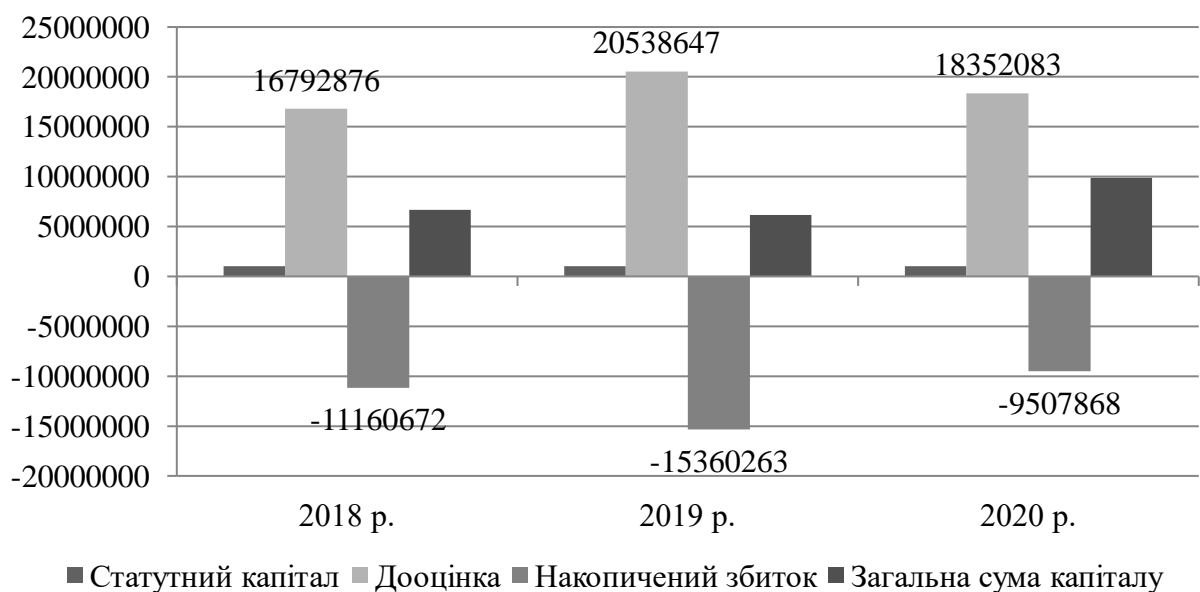


Рисунок 2.3 – Динаміка складових капіталу ПАТ «Укрнафта», тис. грн

Незважаючи на значний накопичений збиток минулих років, власний капітал підприємства суттєво зріс, на 48,35%. Це сприяє зміцненню фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта».

В наступній табл. 2.4 проаналізовані зобов'язання підприємства за 2018-2020 рр.

Таблиця 2.4 – Аналіз зобов'язань ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр., тис. грн

Показники	Станом на 31 грудня			Відхилення 2020 р. від 2018 р., +/-	
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	тис. грн	відсотки
Інші непоточні зобов'язання	0	0	14606540	14606540	×
Зобов'язання з оренди	0	86038	81683	81683	×
Зобов'язання за пенсійним планом із встановленими виплатами	1495133	1833257	1763957	268824	17,98
Зобов'язання щодо виведення активів з експлуатації та інші забезпечення	776897	1046040	1090564	313667	40,37
Загальна сума непоточних зобов'язань	2272030	2965335	17542744	15270714	672,12
Торговельна та інша поточна кредиторська заборгованість	997589	1079786	1026977	29388	2,95
Аванси та інші зобов'язання	1032557	1155457	2444261	1411704	136,72
Рентна плата, інші податки та подібні платежі	10109572	10076010	880293	-9229279	-91,29
Податок на прибуток до сплати	1782249	1252751	0	-1782249	-100,00
Зобов'язання за пенсійним планом із встановленими виплатами	187101	234021	257831	70730	37,80
Зобов'язання щодо виведення активів з експлуатації та інші забезпечення	17431913	19963806	6063863	-11368050	-65,21
Загальна сума поточних зобов'язань	31540981	33761831	10673225	-20867756	-66,16
Загальна сума зобов'язань	33813011	36727166	28215969	-5597042	-16,55

Зобов'язання демонструють позитивні для підприємства зміни, оскільки поточні скорочуються на тлі зростання довгострокових зобов'язань.

Рис. 2.4 відображає зміни щодо поточних і довгострокових зобов'язань.



Рисунок 2.4 – Динаміка зобов'язань ПАТ «Укрнафта», тис. грн

У цілому негативним є лише значний розмір накопиченого прибутку минулих років, а динаміка абсолютних балансових показників за період з 2018 р. по 2020 р. свідчить про позитивні зміни фінансового стану, що також сприяє зміцненню фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

## 2.2 Оцінювання фінансово-економічних показників підприємства

Аналіз фінансово-економічних показників є процесом, побудованим на вивченні даних про фінансовий стан підприємства та результатів його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів. Таким чином, головною метою фінансово-економічного аналізу є зниження неминучої невідомості, пов'язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

Аналіз фінансового стану підприємства є важливим розділом фінансово-економічного аналізу. Основними завданням проведення такого

аналізу є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний періоди, виявлення факторів, які позитивно чи негативно впливають на кінцеві показники роботи підприємства [54].

Проведення аналізу фінансового стану підприємства є необхідним для отримання інформативного матеріалу, який дасть змогу оцінити об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутки та збитки, зміни в структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторами. Оцінка фінансового стану підприємства має здійснюватись шляхом обчислення системи економічних показників, які характеризують фінансово-господарське становище суб'єкта господарювання, основними з яких є: показники прибутковості, показники оцінки майнового стану, показники ліквідності та платоспроможності, показники фінансової стійкості та стабільності, показники рентабельності. Основним джерелом інформації для фінансово-економічного аналізу є фінансова звітність підприємства (ДОДАТКИ Б, В).

Таким чином, фінансово-економічний аналіз підприємства складається з таких етапів: оцінювання ділової активності; аналіз ліквідності підприємства; аналіз фінансової стійкості підприємства; оцінка майнового стану підприємства та динаміки його змін; аналіз фінансових результатів і рентабельності [55].

Ділова активність є комплексною характеристикою, що втілює в собі різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності та конкурентоспроможність. Таким чином, ділова активність може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому.

Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства. Тому «золоте правило» економіки підприємства передбачає додержання умови, за якої темпи зростання прибутку

підприємства мають перевищувати темпи зростання обсягів продажу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (майна).

Щодо фінансів «золоте правило» диктує умови підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, вкладених у засоби, фонди й оборотні кошти. Показники оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його елементів, дохідності капіталу, авансованого у виробництво, дають змогу оцінити ділову активність підприємства. Чим вищі показники оборотності капіталу, тим більших обсягів продажу та прибутку досягне підприємство, і тим вище буде його ділова активність [56].

В табл. 2.5 проаналізовані основні показники, що характеризують ділову активність ПАТ «Укрнафта» у динаміці за період з 2018 р. по 2020 р.

Таблиця 2.5 – Аналіз ділової активності ПАТ «Укрнафта» з 2018 р. по 2020 р.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+/-)		
				2019 від 2018	2020 від 2019	2020 від 2018
Коефіцієнт оборотності активів	1,12	1,09	1,14	-0,03	0,04	0,02
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	6,49	4,67	5,15	-1,82	0,47	-1,35
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	0,15	0,21	0,19	0,06	-0,02	0,04
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	15,29	11,73	11,01	-3,56	-0,72	-4,28
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	23,9	31,1	33,2	7,2	2,0	9,3
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	21,08	12,11	14,82	-8,97	2,71	-6,26
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	17,3	30,1	24,6	12,8	-5,5	7,3
Коефіцієнт оборотності запасів	29,47	29,97	31,01	0,50	1,04	1,54
Тривалість обороту запасів, днів	12,4	12,2	11,8	-0,2	-0,4	-0,6
Тривалість операційного циклу, днів	36,3	43,3	44,9	7,0	1,6	8,7
Тривалість фінансового циклу, днів	18,9	13,1	20,3	-5,8	7,2	1,4

Можна засвідчити, що витрати, зважені на реалізовану продукцію, збільшуються, щоправда в 2019 р. вони були меншими за попередній період. Фондовіддача зменшується з пропорційним збільшенням фондомісткості. Коефіцієнти оборотності, крім оборотності запасів, знизилися в 2020 р., що негативно відбивається в цілому на діловій активності.

Коефіцієнти оборотності ПАТ «Укрнафта» змінюються неоднаково, їхню динаміку демонструє рис. 2.5.

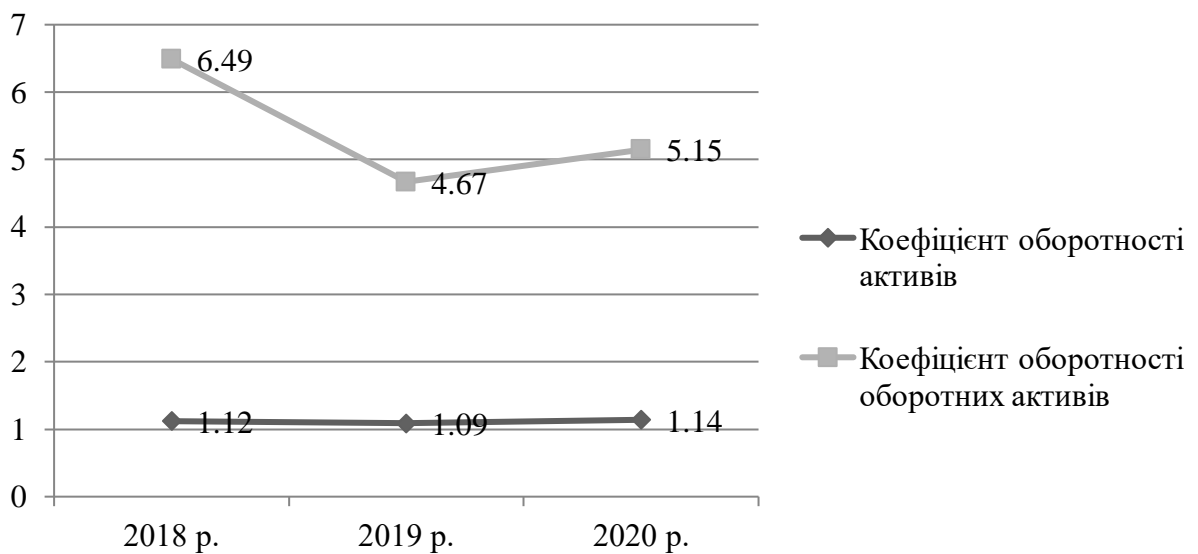


Рисунок 2.5 – Коефіцієнти оборотності ПАТ «Укрнафта» у динаміці за період з 2018 р. по 2020 р.

За результатами проведеного аналізу є всі підстави однозначно охарактеризувати зміни щодо ділової активності ПАТ «Укрнафта» як несприятливі забезпеченню економічної безпеки.

Одним із важливих показників фінансового стану підприємства є ліквідність, сутність якої полягає в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями (пасивами) за допомогою майна (активів), яке є на балансі. Аналіз ліквідності доповнюється аналізом платоспроможності, яка характеризує спроможність підприємства своєчасно й повністю виконати свої платіжні зобов'язання, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру, що мають певні терміни сплати.



Ліквідність – термін, який характеризує здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї вартості перетворюватися у грошові кошти. Аналіз ліквідності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів): коефіцієнта покриття, коефіцієнта швидкої ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, чистого оборотного капіталу.

Коефіцієнт покриття розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Коефіцієнт покриття показує, скільки грошових одиниць оборотних засобів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Критичне значення коефіцієнту покриття дорівнює 1, значення коефіцієнту покриття у межах 1-1,5 свідчить про те, що підприємство своєчасно ліквідує борги.

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинно бути у межах від 0,2 до 0,35.

Зниження значень показників ліквідності найчастіше говорить про загальне погіршення ситуації щодо забезпеченості оборотними коштами та про необхідність серйозних заходів для управління ними на підприємстві, що досліджується [32].

В табл. 2.6 проаналізовані показники ліквідності підприємства в динаміці.

Таблиця 2.6 – Аналіз показників ліквідності ПАТ «Укрнафта» за період з 2018 р. по 2020 р.

Показник	Норматив	2018	2019	2020	Відхилення (+/-)		
					2019 від 2018	2020 від 2019	2020 від 2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	[0,2–0,35]	0,13	0,36	0,21	0,23	-0,15	0,08
Коефіцієнт критичної ліквідності	> 0,7	0,80	0,85	0,77	0,04	-0,07	-0,03
Коефіцієнт покриття	> 1,5	1,03	0,99	0,92	-0,03	-0,07	-0,10

Виходячи з нормативних і фактичних значень показників ліквідності ПАТ «Укрнафта» можна зробити висновок про зниження ліквідності підприємства, що демонструє діаграма на рис. 2.6.

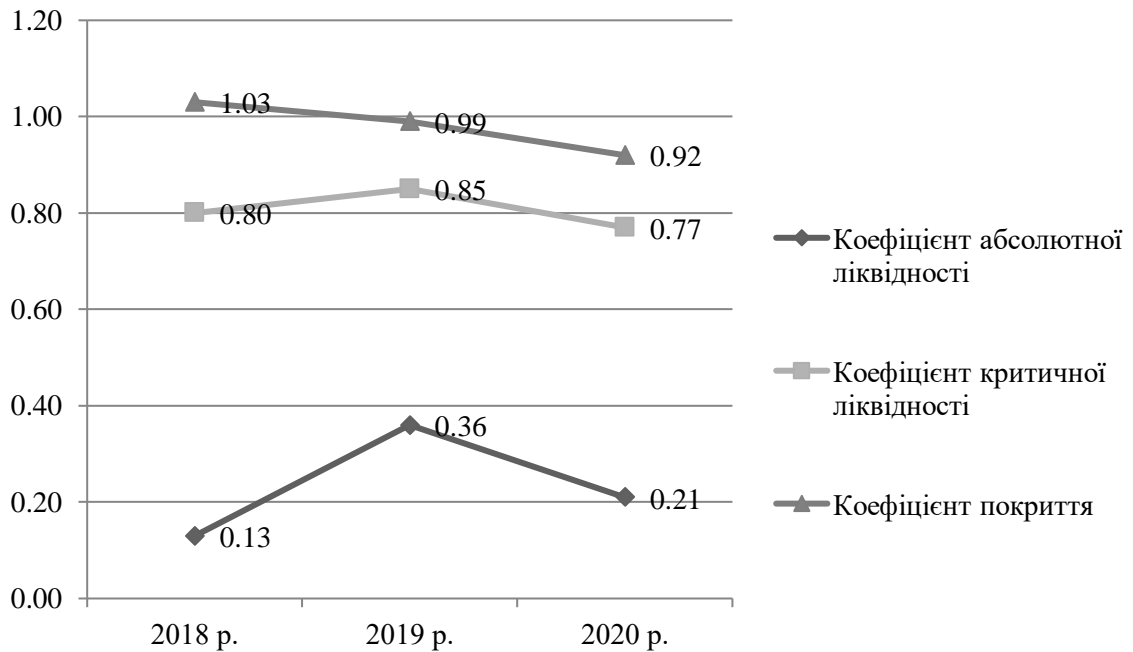


Рисунок 2.6 – Динаміка показників ліквідності ПАТ «Укрнафта» за період з 2018 р. по 2020 р.

Фінансова стійкість підприємства характеризує такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, який забезпечує збереження ніші ринку, економічний розвиток підприємства за рахунок зростання прибутку та капіталу при збереженні його платоспроможності, а також кредитоспроможності в умовах допустимого ризику, що сприяє економічній безпеці підприємства [43].

Таблиця 2.7 – Оцінка фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта» за період з 2018 р. по 2020 р.

Показники	Норматив	2018	2019	2020	Відхилення (+/-)		
					2019 від 2018	2020 від 2019	2020 від 2018
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами	$\geq [0,6;0,8]$	-0,48	-0,31	-0,35	0,17	-0,04	0,13
Коефіцієнт маневреності	$[0,5-0,7]$	-0,11	-0,10	-0,11	0,01	-0,01	0,00
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,75	0,69	0,70	-0,05	0,01	-0,04
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених джерел коштів	$\geq 1$	2,93	2,27	2,35	-0,65	0,08	-0,57

В табл. 2.7 проаналізовані основні показники фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта». Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання [49].

Аналіз даних табл. 2.7 дає підстави стверджувати, що наразі підприємство не має проблем з фінансовою стійкістю. На рис. 2.7 більш наочно продемонстровані зміни щодо фінансової стійкості підприємства.

Майновий стан підприємства характеризується використанням засобів (активів) і джерелами їх формування (пасивів).

Джерелом інформації для оцінки майнового стану є баланс підприємства (ДОДАТОК Б).

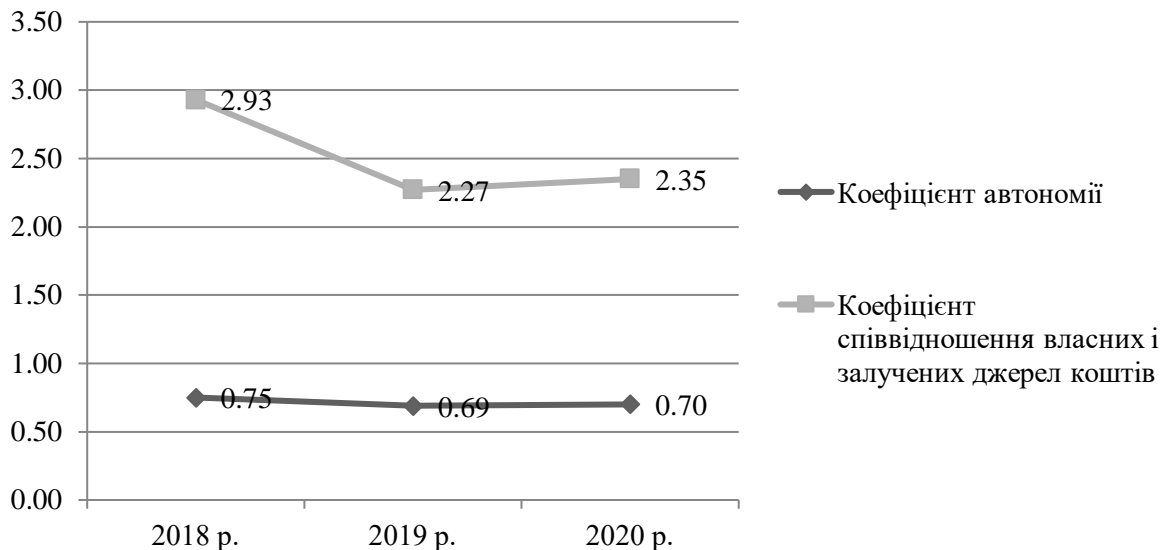


Рисунок 2.7 – Динаміка основних коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість ПАТ «Укрнафта»

Під час аналізу активу й пасиву балансу визначаються показники структури, динаміки балансу, структурної динаміки балансу, а саме: абсолютні величини за статтям активу і пасиву балансу на початок і кінець періоду та зміни абсолютних величин; питома вага окремих статей у валюті балансу на початок і кінець періоду та зміни у питомій вазі; зміни статей балансу на кінець періоду у порівнянні із відповідними значеннями на початок періоду (абсолютні прирости і темпи зростання).

Розраховані показники порівнюються із аналогічними за попередні звітні періоди, на основі чого робляться висновки про динаміку показників. Аналіз статей активу й пасиву балансу дає змогу відповісти на питання, за рахунок яких джерел відбувався приріст нових засобів і напрями їх вкладення, позитивні та негативні тенденції таких змін.

Для оцінки майнового стану розглядаються також показники, що характеризують виробничий потенціал підприємства, такі як коефіцієнт зносу, коефіцієнти оновлення і вибуття основних засобів [50].

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Вони характеризують доходність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами

учасників економічного процесу та ринкового обміну.

В табл. 2.8 проаналізовано зміни абсолютного показника прибутку та показників рентабельності ПАТ «Укрнафта» [43].

Таблиця 2.8 – Аналіз рентабельності підприємства за період з 2018 р. по 2020 р.

Показник	2018	2019	2020	Відхилення (+/-)		
				2019 від 2018	2020 від 2019	2020 від 2018
Рентабельність активів	2,04	-4,94	6,23	-6,98	11,17	4,19
Рентабельність власного капіталу	2,31	-5,89	7,15	-8,2	13,04	4,84
Рентабельність продукції	2,13	-4,96	1,99	-7,09	6,95	-0,14
Рентабельність продажів	2,09	-4,72	1,95	-6,81	6,67	-0,14

Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування прибутку та доходів підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами [22].

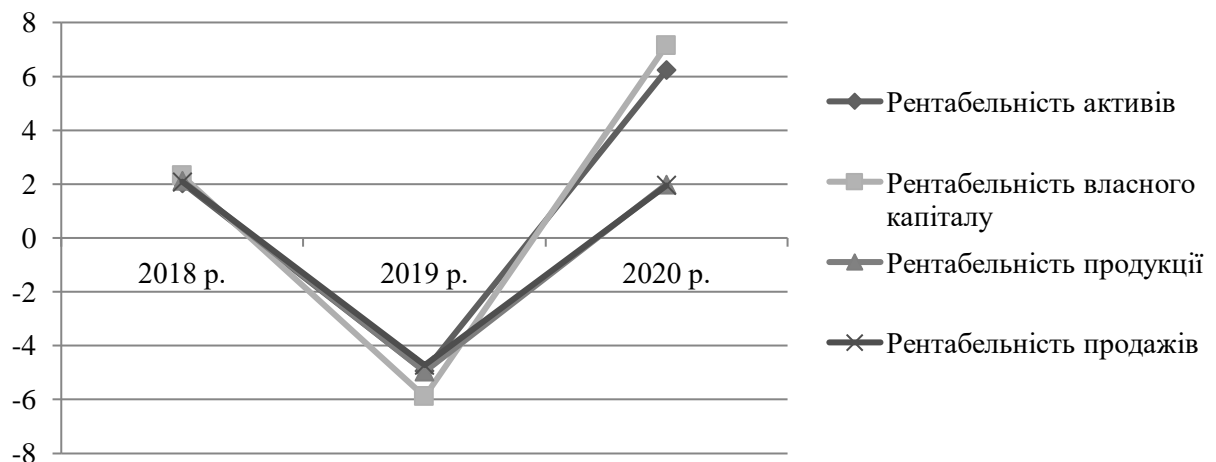


Рисунок 2.8 – Динаміка показників рентабельності ПАТ «Укрнафта»

Отже, проведений економічний аналіз засвідчив досить неоднозначні тенденції щодо змін у фінансовому стані ПАТ «Укрнафта» за період 2018-2020 рр. У 2019 р. фінансовий стан погіршився через збитковість, утім у 2020 р. його було відновлено, що свідчить про підвищення фінансового потенціалу підприємства.

### 2.3 Діагностика фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» в динаміці

Огляд існуючих сучасних підходів до діагностики фінансового потенціалу має практичне значення та вимагає їх аналітичного порівняння. При аналізі фінансового потенціалу підприємств існують розбіжності: у розгорненні необхідності аналізу фінансового потенціалу в довгостроковому та короткостроковому періодах.

Деякі вчені розглядають фінансовий потенціал підприємства як фінансові можливості у довго- та короткостроковому періодах. Тому, крім показників структури та динаміки, ліквідності, платоспроможності та рентабельності, розраховують додаткові показники фінансової стійкості [57]. Інші вчені пропонують методіку аналізу фінансового потенціалу проводити тільки з позиції короткострокової перспективи, вважаючи фінансовий потенціал підприємства динамічною величиною, знатною швидко змінюватись, а тому з точки зору даного підходу показник не може бути оцінений у довгостроковому періоді; у кількості використовуваних показників тощо [58].

Вдосконалення методичних засад діагностики фінансового потенціалу, виявлення переваг і недоліків підходів є проблемами методичного, теоретичного та практичного характеру, що вимагають досліджень.

Для діагностики фінансового потенціалу необхідний такий підхід, який був би адаптований до сучасних умов господарювання, задовольняв інформаційні потреби більшості споживачів інформації, висвітлював

реальний стан підприємства, враховуючи його особливості через галузеву належність.

Розробками методичних підходів до аналізу й оцінки фінансового потенціалу займалися багато провідних учених. Зокрема, дослідженню проблем теорії та практики оцінки фінансового потенціалу підприємств присвячені праці таких вітчизняних і закордонних науковців [59].

Незважаючи на розробленість методичних підходів до аналізу й оцінки фінансового потенціалу, багато питань залишаються невирішеними. Цей факт спонукає авторів до проведення подальших теоретико-методичних і практичних досліджень у цьому науковому напрямку.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та апробації методичного інструментарію аналізу й оцінки фінансового потенціалу підприємства, що передбачає діагностування наявних і виявлення можливих фінансових ресурсів, а також визначення типу фінансового потенціалу.

Неможливо сформулювати якісь однозначні висновки на користь того чи іншого із запропонованих підходів. При оцінюванні фінансового потенціалу використовується система різних індикаторів, а саме:

- наявність власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;
- можливість залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельність вкладеного капіталу;
- наявність ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного та майбутнього фінансового стану [60].

Виходячи з існуючих методик аналізу фінансового потенціалу розроблено авторський підхід до нього. На першому етапі аналізу проведено аналіз структури та динаміки фінансових ресурсів і джерел їх використання, за результатами якого зроблено такі висновки.

Валюта балансу ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр. збільшилася. ПАТ «Укрнафта» мало важку структуру активів через значні накладні

витрати та високу чутливість до змін виручки, що пояснюється галузевими особливостями діяльності підприємства.

Щодо фінансових ресурсів і джерел їх використання слід відмітити збільшення суми власного капіталу та зобов'язань і забезпечень.

Підприємство нарощує і суму резервного капіталу, що свідчить про збільшення власного капіталу на випадок кризових ситуацій.

Зростання суми прибутку свідчить про підвищення суми чистого фінансового результату, отриманого за досліджений період. Фінансовий потенціал підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками платоспроможності та ліквідності, які в найбільш загальному вигляді характеризують, чи має воно можливість у повному обсязі зробити розрахунки по короткострокових зобов'язаннях перед контрагентами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це найбільш «твердий» критерій платоспроможності. Його рівень на ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр. збільшився на 0,08 пункту. Коефіцієнт критичної ліквідності у 2018-2020 рр. на підприємстві був вищим за нормативне значення, але мав негативну тенденцію, що свідчить про достатньо прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. За досліджений період його рівень зменшився на 0,03 пункту.

Аналіз коефіцієнта покриття (коефіцієнта поточної ліквідності) дає можливість визначити достатність оборотних коштів підприємства, які можуть бути використані ним для погашення короткострокових зобов'язань. Його тенденція аналогічна тенденції зміни показника критичної ліквідності – за 2018-2020 рр. його рівень зменшився на 0,10 пункту і склав 0,92, що менше за нормативне значення.

Наявність відхилення показників ліквідності від нормативного значення свідчить про наявність значної кредиторської заборгованості за послуги.

Для точної оцінки фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» необхідно також діагностувати ефективність роботи підприємства.



За досліджений період ПАТ «Укрнафта» рентабельність активів мала позитивну тенденцію – її рівень збільшився на 4,19 пункту. Рентабельність власного капіталу ПАТ «Укрнафта» мала аналогічну тенденцію, що і показник рентабельності активів. Своєю чергою, рентабельність продукції характеризує кон'юнктуру ринку та сформоване співвідношення між рівнем цін на послуги підприємства та рівнем його витрат. Динаміка показника рентабельності продукції за 2018–2020 рр. негативна, її рівень зменшився на 0,14 пункту за період.

На другому етапі аналізу проаналізовано фінансовий потенціал у довгостроковому періоді.

Одна з важливих характеристик фінансового потенціалу – стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Фінансова стійкість залежить від внутрішніх і зовнішніх причин. Фінансова стійкість пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, ступеня його залежності від кредиторів та інвесторів.

Фінансова стійкість підприємства – це надійна платоспроможність, незалежність від ринкової кон'юнктури та поведінки партнерів. Кількісно фінансова стійкість може оцінюватися двояко: з позиції структури джерел коштів та з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел.

У світовій і вітчизняній обліково-аналітичній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стабільність підприємства.

Видно, що коефіцієнт автономії ПАТ «Укрнафта» за 2018-2020 рр. вищий за нормативне значення, але має негативну тенденцію. Отже, у 2020 р. підприємство було забезпечено власними коштами на 70%. Це свідчить про те, що 70% зобов'язання підприємства можуть бути покриті власними коштами, а також про достатній рівень фінансової незалежності, що збільшує гарантованість сплати підприємством своїх зобов'язань.

Від'ємні значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами та коефіцієнта маневреності власного капіталу

свідчить про відсутність у підприємства власного оборотного капіталу, що пояснюється значною вартістю необоротних активів.

Для аналізу фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» проаналізовано майновий стан підприємства.

Протягом 2018–2020 рр. на підприємстві частка основних засобів в активах підприємства при зростаючих обсягах послуг, зменшилася і склала у 2020 р. 0,78, що на 0,05 пункту менше рівня 2018 р., що свідчить про придбання підприємством нового коштовного обладнання. Коефіцієнт мобільності активів мав позитивну тенденцію, і у 2019–2020 рр. був вищим, але ще раз підтверджує наші попередні висновки щодо важкості структури балансу підприємства.

Сучасні умови вимагають від підприємства більш активних дій для досягнення успіху. Цей аспект діяльності підприємства характеризується показником ділової активності підприємства.

Показники оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його елементів, дохідності капіталу, авансованого у виробництво, дозволяють оцінити ділову активність підприємства. Чим вищі показники оборотності капіталу, тим більших обсягів продажу та прибутку досягне підприємство і тим вища його ділова активність.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги ПАТ «Укрнафта» у 2020 р. порівняно з 2018 р. мав негативну тенденцію. Його значення досягло 11,01 разу, тобто цей показник зменшився на 4,28 пункту, а термін оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за цей період збільшився з 23,9 дня до 33,2 дня. Це свідчить про погіршення платіжної дисципліни контрагентів-дебіторів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 2020 р. зменшився до 14,82 разу, а у 2018 р. він складав 21,08. Такі зміни відбулися на фоні збільшення тривалості оборотності кредиторської заборгованості ПАТ «Укрнафта» за досліджений період із 17,3 дня до 24,6 дня. Така тенденція є позитивною для підприємства. Порівняно з

періодом погашення дебіторської заборгованості негативним моментом є те, що дебіторська заборгованість у 2020 р. погашалася повільніше за кредиторську заборгованість. Це свідчить про те, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2020 р. трансформувалася в гроші через 33,2 дня, а по своїх зобов'язаннях за товари, роботи, послуги ПАТ «Укрнафта» розраховувалося за 24,6 дня.

Показник оборотності запасів ПАТ «Укрнафта» протягом 2018–2020 рр. збільшився, що свідчить про ефективність роботи підприємства щодо запасів. Розглядаючи цей показник у розрізі його тривалості, слід підкреслити, що показник тривалості обороту запасів ПАТ «Укрнафта» у 2018–2020 рр. зменшився з 12,4 дня до 11,8 дня, тобто на 0,6 дня.

Терміни обертання кредиторської та дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги впливають на значення показників операційного та фінансового циклів. Тривалість операційного циклу ПАТ «Укрнафта» протягом 2018–2020 рр. збільшилася на 8,7 дня.

Варто зазначити, що тривалість фінансового циклу ПАТ «Укрнафта» за досліджений період мала тенденцію до збільшення – з 18,9 дня у 2018 р. до 20,3 дня у 2020 р.

Виходячи з результатів аналізу фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» видно, що протягом 2018–2020 рр. його ліквідність погіршилася. Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта» за 2018–2020 рр. свідчить, що коефіцієнт автономії був вищим за нормативне значення, але мав негативну тенденцію. Від'ємні значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами та коефіцієнта маневреності власного капіталу свідчать про відсутність у підприємства власного оборотного капіталу, що пояснюється значною вартістю необоротних активів.

Важливо зазначити, що для аналізу недостатньо тільки показників, розрахованих на основі даних балансу та звіту про фінансові результати. Для оцінки фінансового потенціалу необхідно також оцінити тип фінансового

потенціалу на основі системи параметрів, вибір яких здійснено на основі аналізу методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу.

У процесі діагностики фінансового потенціалу підприємства запропоновано використовувати бальний метод, шкалу за яким наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Шкала балів для діагностики фінансового потенціалу підприємства

Тип фінансового потенціалу	Оцінка за системою балів від 1 до 4
Критичний фінансовий потенціал	1 бал
Нульовий фінансовий потенціал	2 бали
Середній фінансовий потенціал	3 бали
Високий фінансовий потенціал	4 бали

На основі системи оцінки фінансового потенціалу визначено тип фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» (табл. 2.10).

На основі даних табл. 2.10 можна зробити такий висновок: середній бал фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» у 2018 р. дорівнює 2,7, тобто підприємство мало середній фінансовий потенціал.

У 2019 р. середній бал фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» зменшився до 2,3 і тим самим визначив той самий нульовий тип фінансового потенціалу.

Отже, аналіз показав, що рівень фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» на доволі значному рівні та має непогану базу для свого подальшого зростання. Про це свідчить збільшення величини прибутку підприємства в 2020 р., зменшення залежності підприємства від зовнішніх коштів і значна рентабельність капіталу.

ПАТ «Укрнафта» у 2019 р. мало нульовий фінансовий потенціал, який має такі характеристики: у довгостроковому періоді фінансовий потенціал ПАТ «Укрнафта» може класифікуватись як фінансово стійкий, незалежний від впливу зовнішніх кредиторів.

Таблиця 2.10 – Оцінка типу фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» в 2018-2020 рр.

№ з/п	Найменування показника	Тип фінансового потенціалу			Кількість балів		
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1.	Структура капіталу	Високий	Високий	Високий	4 бали	4 бали	4 бали
2.	Структура активів	Критичний	Критичний	Критичний	1 бал	1 бал	1 бал
3.	Власні оборотні кошти	Критичний	Критичний	Критичний	1 бал	1 бал	2 бал
4.	Коефіцієнт поточної ліквідності	Нульовий	Нульовий	Нульовий	2 бали	2 бали	2 бали
5.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Високий	Високий	Високий	4 бали	4 бали	4 бали
6.	Рентабельність власного капіталу	Середній	Критичний	Високий	3 бали	1 бали	4 бали
7.	Маневреність власного капіталу	Критичний	Критичний	Критичний	1 бал	1 бал	1 бал
8.	Коефіцієнт автономії	Високий	Високий	Високий	4 бали	4 бали	4 бали
9.	Коефіцієнт зносу основних засобів	Високий	Достатній	Достатній	4 бали	3 бали	3 бали
Загальна кількість балів по всіх параметрах					24	21	25
Кількість параметрів діагностики потенціалу					9	9	9
Середній бал оцінки фінансового потенціалу					2,7	2,3	2,8
Тип фінансового потенціалу					Середній	Нульовий	Середній

ПАТ «Укрнафта» активно використовує довгострокові кредити для фінансування своєї діяльності та характеризується у 2019-2020 рр. неоптимальною структурою вкладення фінансових ресурсів (тобто активів); + у короткостроковому періоді ПАТ «Укрнафта» взагалі не має достатнього фінансового потенціалу, адже оборотних активів недостатнього для погашення поточних зобов'язань, хоча б і з можливим порушенням строків сплати, встановлених кредиторами. Значення коефіцієнта ліквідності дає підстави стверджувати, що після сплати всіх поточних зобов'язань у

ПАТ «Укрнафта» не залишиться коштів для продовження своєї діяльності. Таким чином, у короткостроковому періоді фінансовий потенціал не є мобільним та оптимальним, підприємство має дуже обмежені фінансові можливості.

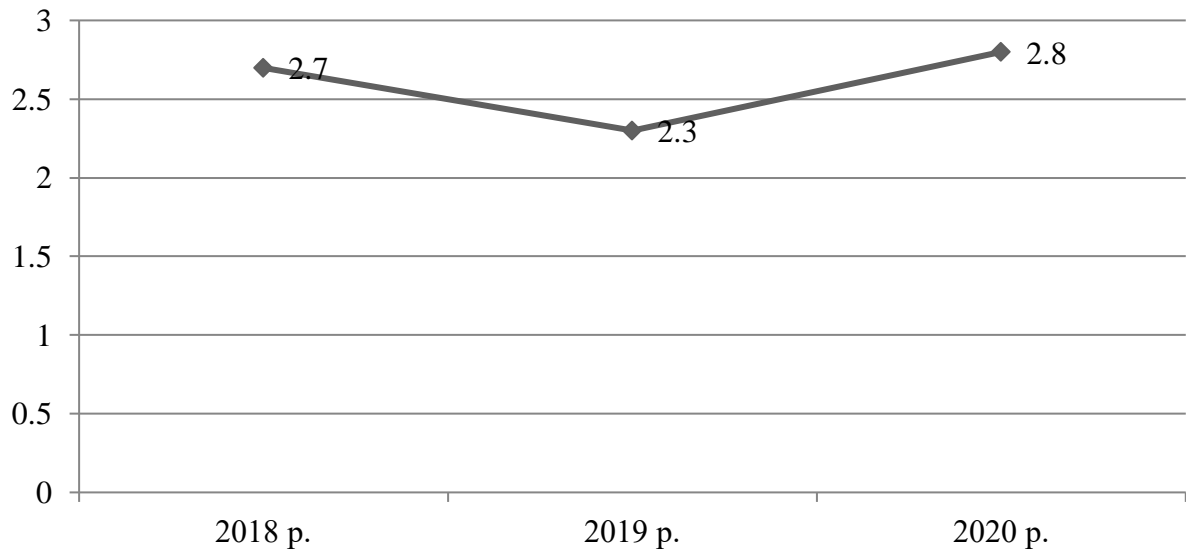


Рисунок 2.10 – Динаміка інтегрального показника фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта»

В результаті аналізу з'ясовано, що за більшістю фінансових показників у 2020 р. помітна позитивна динаміка. На основі проведеного аналізу рентабельності власного капіталу можна сказати, що фінансовий потенціал збільшився. Хоча для досягнення високого значення (типу) фінансового потенціалу менеджменту необхідно запровадити комплекс заходів.

## Висновки до розділу 2

В сучасних умовах ПАТ «Укрнафта» є найбільшою нафтовидобувною компанією України. Так, частка товариства у загальному видобутку нафти з газовим конденсатом в Україні в 2020 році склала 62,5%, частка у загальному видобутку газу – 5,7%.

Динаміка непоточних активів ПАТ «Укрнафта» досить неоднозначна,

так за період аналізу майже не змінився загальний розмір нафтогазових активів, зріс лише на 0,75%, активи розвідки та оцінки майже вилучені, відбувалося зменшення деяких складових, однак у цілому підприємство наростило необоротні активи, що можна вважати позитивним.

За проаналізований період зросла величина лише грошових коштів та їх еквівалентів, передоплати видані, а решта оборотних активів зменшилася, що призвело до скорочення їх величини на 27,40%.

Незважаючи на значний накопичений збиток минулих років, власний капітал підприємства суттєво зріс, на 48,35%. Це сприяє зміцненню фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта».

В цілому негативним є лише значний розмір накопиченого прибутку минулих років, а динаміка абсолютних балансових показників за період з 2018 р. по 2020 р. свідчить про позитивні зміни фінансового стану, що також сприяє зміцненню фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

Проведений економічний аналіз засвідчив досить неоднозначні тенденції щодо змін у фінансовому стані ПАТ «Укрнафта» за період 2018-2020 рр. У 2019 р. фінансовий стан погіршився через збитковість, утім у 2020 р. його було відновлено, що свідчить про підвищення фінансового потенціалу підприємства.

В результаті аналізу з'ясовано, що за більшістю фінансових показників у 2020 р. помітна позитивна динаміка. На основі проведеного аналізу рентабельності власного капіталу можна сказати, що фінансовий потенціал збільшився до середнього. Хоча для досягнення високого значення (типу) фінансового потенціалу менеджменту необхідно запровадити комплекс заходів.

### 3 РОЗВИТОК ПІДХОДІВ ДО ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ ДЛЯ ПАТ «УКРНАФТА»

#### 3.1 Удосконалення механізму управління фінансовим потенціалом ПАТ «Укрнафта»

Важливого значення в умовах ринкової економіки набуває фінансовий потенціал, що охоплює всю систему управління підприємствами, адже фінанси суб'єктів господарювання є важливим інструментом стимулювання економіки країни. Внаслідок цього виникає необхідність використання якісних управлінських підходів до формування фінансового потенціалу підприємства. Необхідність прийняття правильних управлінських рішень, аналізу фінансових ресурсів та взаємозв'язку між цими процесами зумовлює актуальність обраного напрямку дослідження в межах кваліфікаційної роботи.

Вивчення теоретичних підходів та надання практичних рекомендацій щодо процесу управління, формування і розвитку фінансового потенціалу підприємства досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Головна мета підприємства – це здійснення виробничої, науково-дослідної та комерційної діяльності з метою максимізації прибутку. За сучасних ринкових умов розвитку економіки процес управління фінансовим потенціалом підприємства охоплює всю систему управління суб'єкта господарювання.

Проблема управління фінансовим потенціалом набуває дедалі більшої актуальності, оскільки на основі прийняття управлінських рішень, оцінюванні фінансових ресурсів формується ефективне функціонування підприємницької діяльності [61].

З метою дослідження цієї тематики розглянемо сутність понять «управління», «управлінські підходи», «потенціал», «фінансовий потенціал»



та «фінансовий потенціал підприємства». Так, Ф. Амбарцумов вважає, що управління – це функція організаційних систем, що забезпечує збереження певної структури, збереження та підтримання режиму діяльності, реалізацію програми, цілей діяльності [34]. Л. Бурганова визначає управління як процес, в якому діяльність, спрямована на досягнення цілей організації, розглядається не як одноразова дія, а як серія безперервних взаємозв'язаних дій – функцій управління [28]. А. Радченко розглядає управління як вид діяльності, за допомогою якого суб'єкт управління впливає на об'єкт, яким управляє [11].

Загалом науковці розглядають управління як особливий вид діяльності, цілеспрямований, науково-обґрунтований процес впливу на керовану систему з метою забезпечення її результативного функціонування в умовах трансформаційних змін. Зазначений процес має динамічний характер, оскільки постійно змінюється у просторі і часі, підпадаючи під постійний вплив як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, окреслюючи управлінські функції, реалізація яких сприяє вирішенню проблемних завдань розвитку [36].

Необхідність наукового забезпечення процесу управління обґрунтував Ф. Тейлор, який став основоположником наукової школи управління, сформулювавши чотири принципи управління індивідуальною працею робітників, зокрема [16]: науковий підхід до виконання кожного елемента роботи; науковий підхід до добору, навчання і тренування працівника; кооперація з працівниками; розподіл відповідальності за результати роботи між менеджерами і працівниками. Ліліан і Френк Гілберти стали послідовниками рекомендованої Тейлором системи управління, погоджуючись з обґрунтуванням, що раціоналізація праці у процесі виробництва на основі поєднання матеріальної зацікавленості робітників сприятиме підвищенню продуктивності праці ПАТ «Укрнафта».

Підтвердження науковості управлінського процесу відмічено у книзі Вудро Вільсона «Дослідження управління» (1887 р.), де ним зазначено, що

управління є точною наукою. Науковець окреслив перспективу піднесення управлінської професії, покликаної служити інтересам бізнесу, обґрунтував управління як розвинену науку з конкретними засадами, як розмежування політики й управління в функціях і ролях врядування, а також як основу для розвитку управління через методи управління бізнесом із акцентуванням на економічній раціональності [45].

Особливості формування процесу управлінської діяльності виокремив Г. Емерсон, вважаючи, що [18]: підлеглий існує для того, щоб розширювати і продовжувати особистість начальника; керівник, управлінець існує тільки для того, щоб зробити продуктивною роботу підлеглого; компетентні фахівці повинні формулювати основні справи, навчати всіх і кожного їхнього застосування і постійно стежити за всіма порушеннями; кожний вищий щабель управління існує не для задоволення тих, хто стоїть вище, а для обслуговування тих, хто працює нижче; кожна операція на будь-якому об'єкті чи підприємстві повинна базуватися на знаннях і вміннях, які тільки є у світі.

Таким чином, управлінський науковий підхід базується на узагальненні і систематизації наукових знань через призму концептуальних основ і теоретичних обґрунтувань і окреслення методики управлінського інструментарію, що охоплює використання специфічних принципів, методів, прийомів, засобів та ін.

На основі узагальнення теоретичних підходів до управління як складової фінансового потенціалу підприємства розглянемо більш детально сутність понять «потенціал», «фінансовий потенціал» та «фінансовий потенціал підприємств», що базуються на основі ведення господарської діяльності суб'єктів господарювання, зокрема ПАТ «Укрнафта».

У трактуванні терміну «потенціал» не виникає складностей. За своїм походженням – від лат. «potential» – він означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі тощо [12]. Стосовно певного об'єкта потенціал може означати наявність можливостей та здібностей окремої особи у певних

сферах діяльності, за реалізації яких збільшується ефективність цього об'єкта (підприємства, регіону, суспільства, країни). Можна погодитися з думкою про те, що потенціал поєднує одночасно три рівні відносин: відбиває минуле, характеризує теперішнє та орієнтується на майбутнє [7].

Зазвичай у загальному контексті категорія «потенціал» кореспондується з поняттям «сили» або «міцності». Традиційно цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а також для можливостей окремої особи, суспільства, держави. В економічному контексті потенціал характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку як потенціал розглядають набір детермінантів (чинників), що характеризуються спроможністю, джерелами, фінансами, запасами, ресурсами, рядом інших резервів, які можна задіяти в господарській діяльності. З іншого, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими спроможностями ПАТ «Укрнафта».

У вітчизняних економічних публікаціях використовуються різні визначення сутності потенціалу як економічної категорії, на базі якої визначаються і регламентуються економічні відносини між суб'єктами економіки, що не тільки ускладнює дослідження процесів формування і оцінювання їх потенційних можливостей, а й призводить до помилкових управлінських рішень [62].

Отже, потенціал містить нагромаджені властивості, практично використовувані в певний період, а також їх розвиток і набуття нових здатностей у майбутньому. Узагальнення численних варіантів структури економічного потенціалу території дозволило виокремити його складові елементи, одним із яких є фінансовий потенціал.

Важливою складовою економічного потенціалу країни є фінансовий потенціал. Фінансовий потенціал як економічну категорію розглядає ряд джерел зарубіжної і вітчизняної літератури, віддзеркалюючи при цьому

різноманітні підходи до її сутності та погляди науковців, узагальнення яких дає можливість їх групування за ознаками належності до макро-, мікро- та мезорівня. Фінансовий потенціал значно впливає на фінансовий стан держави, оскільки він є основою фінансової системи національної економіки. З метою нарощення фінансового потенціалу країни в цілому необхідним є покращення фінансових результатів господарюючих суб'єктів у багатогранних сферах і видах економічної діяльності незалежно від форм власності. Слабкість управління фінансовими ресурсами проявилася в наростанні зовнішньої заборгованості національних економік і посиленні їх залежності від міжнародних фінансових інститутів. Водночас фінансові міжнародні організації виявилися нездатними забезпечувати стабільність фінансової ситуації у світовому економічному просторі.

Фінанси є об'єктивною економічною категорією, яка існує завдяки наявності держави та товарно-грошових відносин. Вони є системою економічних (грошових) відносин, які виникають у ході таких процесів, як відтворення, розподіл (перерозподіл) і використання валового внутрішнього продукту та національного доходу і пов'язуються з процесами формування та використання грошових доходів, фондів фінансових ресурсів (централізованих та децентралізованих). Отже, фінанси є вартісною економічною категорією, важливим важелем соціально-економічного розвитку країни нарівні з іншими економічними категоріями (гроші, ціна, собівартість, прибуток, кредит) [8]. Як система економічних (грошових) відносин фінанси охоплюють: державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси підприємств, організацій і установ, фінанси фізичних осіб-підприємців. Використання фінансів становить особливу сферу економічної діяльності держави і суб'єктів господарювання.

Фінанси підприємств відіграють важливу роль в економіці країни, забезпечуючи збалансованість матеріальних та грошових фондів, які призначені для споживання та нагромадження. Стабільність грошового обігу, зокрема стабільність національної валюти, стан розрахунково-платіжної

дисципліни значною мірою залежать від забезпечення цієї збалансованості.

Фінанси беруть участь у вартісному розподілі створюваного валового внутрішнього продукту, забезпечують формування та використання доходів і грошових фондів, що пов'язує їх безпосередньо з рядом інших економічних категорій та інструментів господарського механізму, таких, як комерційні розрахунки, ціна, кредит. Саме тому фінанси підприємств є важливим інструментом стимулювання економіки країни, контролю її стану й управління нею. При цьому вони є важливим складником системи управління економікою. Без фінансів неможливо забезпечити індивідуальний оборот капіталу (виробничих фондів) на розширеній основі, стимулювання інвестиційної діяльності, запровадження науково-технічних досягнень, регулювання структурної перебудови економіки [63].

На рівні фінансового потенціалу підприємства позиція ряду вчених полягає в тому, що вони характеризують його фінансові можливості та фінансовий стан підприємства. На думку таких вчених, як В. Ковальов [8], А. Важдаєв [4], М. Баканов [2] та А. Шеремет [17], фінансовий потенціал підприємства характеризується показниками ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, внутрішньофірмової ефективності, прибутковості, рентабельності та інвестиційної привабливості.

Окремі дослідники пов'язують потенціал підприємств з їх ресурсними можливостями. Зокрема С. Орехов визначає його так: «... потенціал корпорації – це ресурси, які вона може мобілізувати на фінансовому ринку» [10]. Як предметну складову потенціалу відмічена інтерпретація розглядає доступні потенційні джерела, які формують фінансові ресурси. Однак подане визначення, на наш погляд, не є досить повним. У зв'язку з цим варто відзначити, що значна кількість авторів розглядає окремі ресурси як об'єктивні носії різних видів потенціалу. Так, науковці асоціюють фінансовий потенціал з « фінансовою незалежністю підприємства, його фінансовою стійкістю і кредитоспроможністю (ліквідністю)» [9].

На думку О. Соколова [13], фінансовий потенціал підприємства є

наявністю фінансових можливостей з метою інвестування коштів у поточну діяльність, перспективний розвиток та нарощування його виробничого потенціалу. Однак у такому трактуванні не вказано, що саме є джерелом таких можливостей.

Фінанси є неодмінним атрибутом організації підприємницької діяльності, управління регіоном, державною і зовнішньоекономічною діяльністю усіх суб'єктів ринку. Управляти системою будь-якого рівня організації – це управляти насамперед фінансовими потоками. Необхідність фінансів зумовлена потребами товарного виробництва і закону товарообміну, відповідає національним інтересам держави, інтересам регіону, підприємств і населення. Фінанси підприємств є складовою частиною фінансів держави. Базою формування фінансового потенціалу є доходи і прибутки підприємств та населення, що проживає на певній території країни.

Досліджуючи управлінські підходи до формування фінансового потенціалу підприємства, можна зробити висновок, що зазначений процес відбувається поетапно, починаючи з прийняття управлінських рішень. Метою його є оптимізація фінансових і грошових потоків, відповідно продовжується співвідношення витрат та результатів для збільшення позитивного фінансового результату. Основна ціль управління фінансовим потенціалом полягає у збільшенні обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпеченні рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта».

Учені-економісти зазначають, що важливою складовою забезпечення високого рівня фінансового потенціалу суб'єкта господарювання є створення дієвого механізму підвищення фінансовим потенціалом підприємства (рис. 3.1).

Відповідно, доцільно виділити, що важливою складовою діяльності суб'єкта господарювання є ефективний стан фінансового потенціалу, адже саме він є основою створення та розвитку конкурентоспроможності підприємства на основі формування різних комбінацій ресурсів, а також

високих компетенцій працівників підприємства.

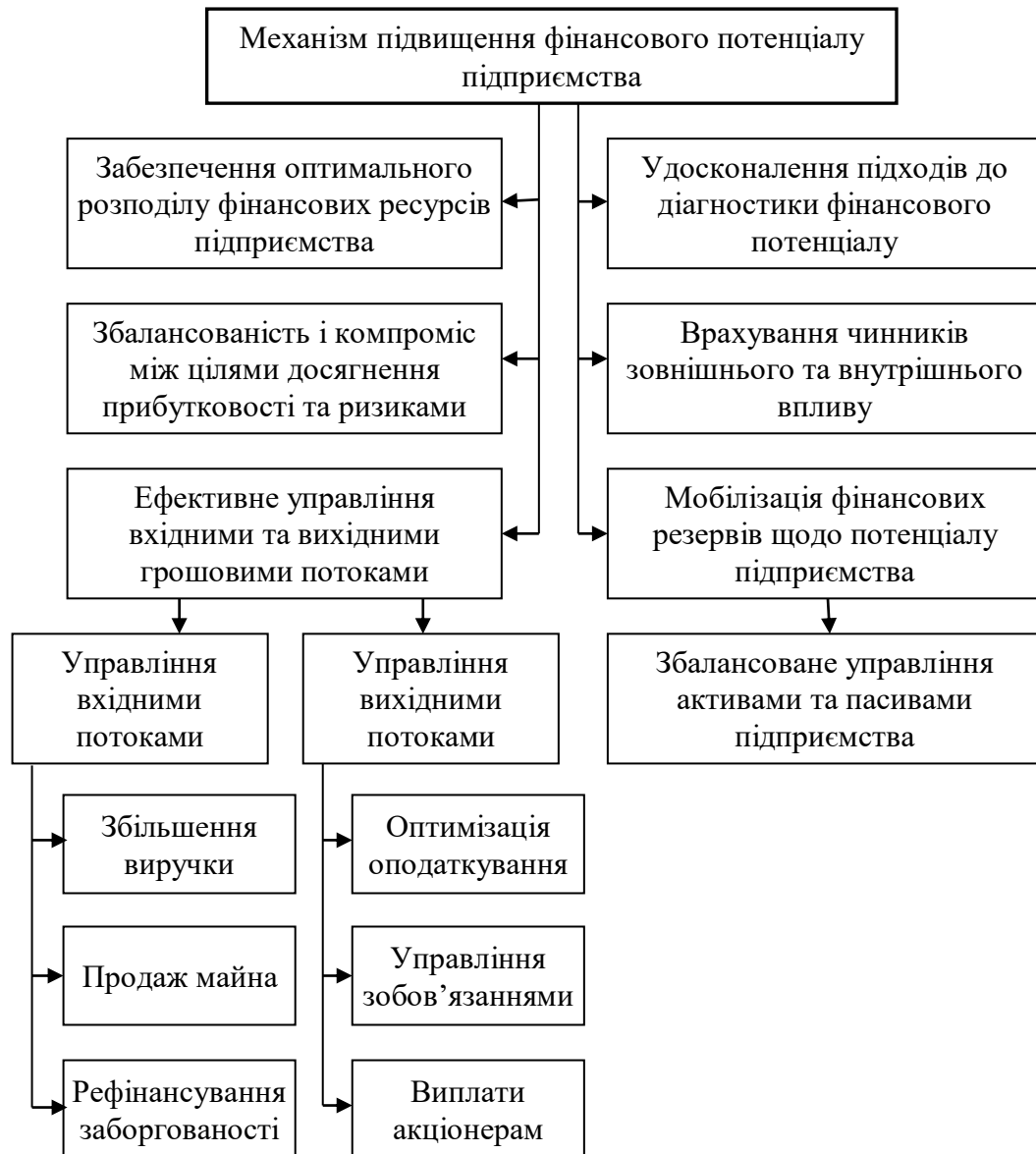


Рисунок 3.1 – Механізм підвищення фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта»

Варто зазначити, що головним завданням управління фінансовим потенціалом ПАТ «Укрнафта» є оптимізація фінансових потоків підприємства з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату.

Відповідно, підприємство повинне мати ефективний фінансовий план своєї діяльності. Вдосконалення фінансового потенціалу підприємства

можливе шляхом підвищення ефективності розміщення та використання його ресурсів. Своєю чергою, це забезпечує розвиток виробництва та інших сфер діяльності на основі збільшення обсягів прибутку й активів. Процеси розвитку підприємства не є визначеними та припускають вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, що потребує постійного пошуку та реалізації нових можливостей діяльності. Сосновська О. О. зазначає: «формування якісного фінансового потенціалу є необхідною умовою захисту від фінансових ризиків, забезпечення фінансової стійкості та гармонізації фінансових інтересів підприємства» [16].

На основі цього відображено структуру економічного потенціалу залежно від середовища функціонування та формування іміджевого потенціалу.

Від рівня економічного потенціалу підприємств прямо залежить рівень їхньої конкурентоспроможності та фінансової стійкості. В умовах екстенсивного, динамічного розвитку ринку, окрім фінансового та виробничого потенціалу, як важливої складової економічного потенціалу, доцільно ввести нове поняття – іміджевий потенціал.

Іміджевий потенціал включатиме в себе інноваційний, інформаційний та інвестиційний потенціали. Тому підприємствам, які хочуть закріпитися на ринку та розширюватися на міжнародні ринки, потрібно дотримуватися політики, яка забезпечуватиме високий рівень іміджевого потенціалу.

Аналіз показав, що більшість вітчизняних і зарубіжних учених вважають інвестиційний потенціал складовою фінансового, меншість з них розрізняє ці поняття. Звісно, що пряму залежність між цими потенціалами заперечувати недоцільно, але сьогодні, в умовах інформаційної конкуренції, на перше місце на світовому ринку виходять інвестиції, які несуть не лише комерційну вигоду, а соціальну та маркетингову. Що у випадку з досліджуваним підприємством сприятиме розширенню ринків збуту, додатковій рекламі, забезпечить додатковий попит на продукцію.

Інноваційний потенціал полягає в тому, що перевагу на ринку сьогодні



забезпечують нові технології та інновації. Доцільно, щоб підприємство використовувало на виробництві максимально нове обладнання, підвищувало компетентність працівників, вкладало кошти в інноваційні маркетингові та виробничі (творчі) проєкти. Таким чином підприємство розроблятиме власний механізм виробництва, а також зможе отримувати додатковий дохід з продажу інноваційних технологій.

Інформаційний потенціал полягає в тому, щоб спрямовувати політику підприємства на забезпечення якісної реклами, дотримуватися актуальних міжнародних трендів, зокрема екологічно чистої продукції, забезпечення процесу роботи підприємства без шкоди зовнішньому середовищу, виступати прихильником соціальних проєктів на мікро- та макрорівнях. Також важливою складовою іміджевого потенціалу підприємства є створення високого рівня корпоративної культури підприємства.

Отже, підприємство повинно забезпечувати високий рівень іміджевого потенціалу як важливої умови інтеграції на світовий ринок, що набуває особливої актуальності в умовах євроінтеграції України. Відповідно спрямування фінансових ресурсів на створення належного іміджевого потенціалу сприятиме додатковій якісній рекламі, розширенню ринків збуту та появі додаткового попиту, що, своєю чергою, забезпечить розвиток фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Шляхом підвищення фінансового потенціалу підприємства пропонуємо ввести нове поняття – «іміджевий потенціал», що поєднує інноваційний, інвестиційний та інформаційний потенціали. Інноваційний потенціал підвищить фінансовий шляхом здійснення наступних заходів: упровадження нових енергозберігаючих технологій; упровадження екологічно чистих технологій; упровадження нових підходів до організації економіки праці; підвищення компетентності працівників.

Інвестиційний потенціал здатен підвищити фінансовий у такий спосіб: виступати інвестором соціальних проєктів і програм; інвестувати кошти в розробку нових технологій та інноваційно-виробничу діяльність; благодійна

діяльність.

Інформаційний потенціал зможе підвищити фінансовий таким чином: виступати прихильником політики європейських цінностей ведення бізнесу; вести маркетингову політику відповідно до актуальних соціальних, інноваційних та екологічних трендів; забезпечувати рівень максимальної відкритості.

Отже, якщо взяти до уваги запровадження у практику іміджевого потенціалу, то підприємству необхідно забезпечувати саме його, що є важливою передумовою відкриття нових ринків в умовах євроінтеграції України. Тобто направлення фінансових ресурсів на створення належного іміджевого потенціалу буде сприяти розширенню ринків збуту завдяки якісній рекламі та появі додаткового попиту, що, своєю чергою, забезпечить розвиток фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Необхідною умовою ведення господарської діяльності є визначення обсягу та якості наявних фінансових ресурсів, які потрібні для управління фінансовим потенціалом підприємства. Також слід зазначити, що сам процес управління фінансовим потенціалом має включати такі етапи: вироблення управлінських рішень та їх реалізація; оптимальність розподілу фінансових ресурсів; досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу; вивчення конкуренції, оскільки через неї підприємства йдуть на ризик нововведень для утвердження своєї позиції на ринку; порівняння планових та фактичних результатів; управління фінансовою стійкістю підприємства.

Дослідженням підтверджено, що зазначені етапи управління фінансовим потенціалом впливають на основну мету підприємства, що проявляється у збереженні фінансової стійкості, рівноваги та ліквідності підприємства, оптимізації грошових потоків, а також підвищенні конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Таким чином, фінансовий потенціал підприємства передбачає планування, організацію, контроль забезпеченості фінансовими ресурсами

для ведення виробничо-господарської діяльності з урахуванням управлінських підходів.

### 3.2 Розвиток методичних підходів до діагностики фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта»

Існує потреба підвищення фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта», реалізація якої є необхідною умовою для фінансової стійкості підприємства. Крім того, проблема загострюється на фоні значних інфляційних очікувань та девальваційних процесів, дефіцитності ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку та їхньої дороговизни, що стимулює підприємство обирати новий якісний підхід до діагностування та реалізації власного фінансового потенціалу.

Саме тому на сучасному етапі розвитку національної економіки та високого рівня інтеграції України у міжнародне співтовариство визначальним моментом є розроблення комплексного науково-методичного підходу до діагностування фінансового потенціалу підприємства з метою забезпечення його стійкості до впливу деструктивних факторів зовнішнього середовища та реалізації потенційних можливостей розвитку на фоні підвищення конкурентної боротьби [64].

Сучасні умови діяльності суб'єктів господарювання, які зумовлені економічною та політичною нестабільністю в країні, посиленням процесів глобалізації і зростанням конкуренції, змушують вітчизняні підприємства функціонувати більш ефективно, спрямовуючи свою діяльність не лише на забезпечення поточного виробничого процесу, а й на планування майбутньої діяльності та нарощування потенціалу.

Однак, враховуючи розмаїття трактувань сутності фінансового потенціалу та наявних методик щодо його оцінки, і досі відсутній єдиний підхід щодо його теоретичного змісту, а існуючі підходи до діагностування спираються на окремий аспект діяльності підприємства і не відповідають

принципу комплексності.

Метою розділу кваліфікаційної є дослідження концепцій щодо трактування сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства» та окреслення авторського погляду, а також розроблення науково-методичного підходу до діагностування фінансового потенціалу підприємства на основі застосування багатокритеріальної комплексної оптимізаційної моделі.

Дослідження авторських підходів до трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства» дає можливість стверджувати, що натепер немає єдиної наукової думки щодо визначення сутності цієї категорії. Однак узагальнення наукових публікацій з цієї тематики свідчать, що в науці сформувалося три основних підходи, відповідно до яких «фінансовий потенціал підприємства» розглядається як:

- сукупність фінансових ресурсів підприємства;
- можливості підприємства щодо залучення фінансових ресурсів із різних джерел та ефективного управління ними;
- забезпечення діяльності підприємства як у поточному періоді, так і на перспективу у контексті реалізації тактичних та стратегічних цілей та завдань підприємства [65].

Крім того, аналіз наукових публікацій авторів, які розглядали теоретичні аспекти фінансового потенціалу підприємства, дав змогу виділити його ключові характеристики за трьома підходами: ресурсним, з позиції здатності або можливості (функціонально-результативним) та комплексним (табл. 3.1).

Ресурсний підхід є найбільш обмеженим з практичного погляду, адже базується на оцінці лише наявних ресурсів підприємства, характеризується статичністю оцінки на певний момент часу. Проте саме ресурсний підхід дає можливість обирати кількісні показники для оцінки фінансового потенціалу.

Використання функціонально-результативного підходу як базового для розуміння поняття фінансового потенціалу також є обмеженим, оскільки він зосереджується не стільки на його ознаках, скільки на управлінському

процесі та прихованих можливостях його реалізації, а також їхніх джерел.

Таблиця 3.1 – Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства ПАТ «Укрнафта»

Методичні підходи	Характеристика підходу до діагностики
Ресурсний	Фінансовий потенціал визначається як сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності
Функціонально-результативний	Фінансовий потенціал підприємства визначається переважно процесом фінансового управління, яке здатне організувати постійний розвиток підприємства на основі використання інструментів фінансового управління, якісного обліку тощо
Комплексний	Підхід, який під час визначення фінансового потенціалу базується на поєднанні таких компонентів, як фінансові ресурси підприємства, їх можливості приносити економічні вигоди, необхідність ефективної системи управління ними та забезпечення процесів їх відтворення

Комплексний підхід включає риси і ресурсного, і функціонально-результативного підходів та забезпечує розуміння того, що фінансовий потенціал:

- є складником економічного потенціалу підприємства;
- у своїй основі містить оцінку наявних фінансових ресурсів, розуміння джерел потенційних ресурсів та необхідності їх використання;
- в процесі діагностування фінансового потенціалу базується на наборі кількісних показників, що дають можливість оцінити не лише стан фінансових ресурсів, а й ефективність їх використання;
- має динамічну структуру;
- залежить від ефективності управлінських процесів щодо його формування, накопичення, реалізації та відтворення;
- орієнтований на оптимальне співвідношення і реалізацію оперативних та стратегічних цілей розвитку [66].

Варто зазначити, що два останні підходи в сукупності забезпечують розуміння того, що, по-перше, більш точним є визначення фінансового потенціалу підприємства, яке враховує не тільки наявні фінансові ресурси

підприємства, але й необхідність організації їх ефективного управління для досягнення максимально ефективного фінансового результату, а по-друге, принциповою відмінністю між термінами «ресурси» та «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів господарювання, а потенціал окремого господарюючого суб'єкта є невід'ємним від нього.

Отже, узагальнюючи вищевикладені підходи та з метою розроблення комплексного підходу до діагностування фінансовий потенціал підприємства будемо трактувати як сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства з урахуванням максимізації позитивного фінансового результату [67].

З урахуванням вищезазначеного можна констатувати важливість оцінки фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Крім того, досвід діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що на практиці недостатньо уваги приділяється оцінюванню саме фінансового потенціалу на основі застосування комплексного підходу. А застосовувані методики зводяться до фрагментарного аналізу окремих показників фінансової звітності і базуються на ресурсному або результативному підході. Враховуючи те, що фінансовий потенціал включає як наявні, так і потенційні можливості ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, пропонуємо власний науково-методичний підхід до діагностування фінансового потенціалу підприємства, що базується на визначенні оптимального рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей та їх співвідношень, рівня ліквідності та оцінці загального інтегрального показника фінансового потенціалу суб'єкта господарювання на основі застосування рейтингових оцінок [68].

Таким чином, діагностування фінансового потенціалу підприємства пропонуємо здійснювати за такою структурно-логічною моделлю.

На першому етапі проводиться збір та обробка необхідної інформації для проведення діагностики фінансового потенціалу підприємства, що базується на даних фінансової звітності ПАТ «Укрнафта».

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 [69].

Варто відзначити, що аналіз наявних методичних підходів до оптимізації дебіторської заборгованості дав можливість виділити найбільш результативний, відповідно до якого до уваги береться дебіторська заборгованість саме за товари, роботи, послуги, оскільки вона займає найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості та є важливою з позиції фінансового менеджменту.

Таким чином, на другому етапі загальний оптимальний обсяг дебіторської заборгованості підприємства розраховується з урахуванням оптимізації дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Слід зауважити, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги вигідна певним чином для підприємства, оскільки свідчить про зростання його товарообігу та валового доходу і прибутку. При цьому швидше реалізуються запаси, що зменшує витрати на зберігання запасів. Поряд із цим в умовах високої інфляції кошти в дебіторській заборгованості підлягають знеціненню.

Крім того, дебіторська заборгованість є, по суті, відволіканням з господарського обігу коштів, що вимагає пошуку додаткових джерел залучення фінансових ресурсів для продовження виробничої діяльності. При цьому, оскільки дебіторська заборгованість апріорі виступає безкоштовним фінансуванням покупців, для підприємства важливо фінансувати виробничий цикл за рахунок також безкоштовно залучених ресурсів, а саме кредиторської заборгованості.

Таким чином, на третьому етапі пропонуємо здійснювати оптимізацію кредиторської заборгованості на основі застосування багатокрите-ріальної

моделі, що базується на одночасному виконанні таких критеріїв, як нормальний рівень ліквідності, оптимальний розмір дебіторської заборгованості, нормальний рівень співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та оборотності кредиторської заборгованості. Зазначена багатокритеріальна модель оптимізації дасть змогу в оцінці фінансового потенціалу підприємства враховувати потенційну ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Слід зазначити, що оптимізація кредиторської заборгованості проводиться одночасно за системою трьох рівнянь з використання функції програмного пакету Excel «Пошук рішення».

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 розраховатися 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. 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. Цей коефіцієнт дає змогу визначити, скільки припадає дебіторської заборгованості на 1 гривню кредиторської, причому у вітчизняній та міжнародній практиці оптимальне значення встановилося на



рівні 0,9-1,0. Тобто з метою збереження фінансової стійкості підприємства кредиторська заборгованість може лише на 10% перевищувати дебіторську [70].

Висока частка дебіторської заборгованості в активах та кредиторської в пасивах впливає на фінансовий стан, рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, що визначає необхідність і значущість управління ними. Для того щоб визначити оптимальний розмір кредиторської заборгованості, необхідно скласти систему рівнянь.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження вказує на ріст покупок підприємства у кредит.

Також у систему рівнянь варто додати коефіцієнт покриття, який характеризує стан ліквідності підприємства.

На четвертому етапі здійснюється оцінювання фінансового потенціалу підприємства на предмет відповідності фактичного значення еталонному з урахуванням нових оптимізованих значень показників фінансової звітності, що дає можливість визначити нереалізований фінансовий потенціал підприємства. Цю процедуру пропонуємо здійснювати за науково-методичним підходом, запропонованим О. І. Маслак [5]. Це зумовлено тим, що отриманий інформаційний масив відображає рівень фінансового потенціалу підприємства у попередніх періодах, тенденції у фінансовій сфері, але не демонструє його незадіяних фінансових можливостей. Оскільки фінансовий потенціал підприємства за своєю сутністю повинен відображати не лише наявні, а й потенційні можливості підприємства, то показник рівня його використання повинен відображати рівень досягнення максимально можливих фінансових показників. З огляду на це більш доцільно для діагностики рівня використання фінансового потенціалу підприємства використовувати інтегральний показник найвищих фінансових результатів підприємства (6), нормований за еталонними значеннями.

Щоб розрахувати нормовані показники підприємства для рейтингового оцінювання фінансового потенціалу, необхідно використати формулу для показників-стимуляторів, зростання яких спричиняє збільшення інтегрального показника ПАТ «Укрнафта».

Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, а тому стане основою для розроблення механізму управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

П'ятий етап діагностування фінансового потенціалу підприємства передбачає оцінку отриманих результатів та складання плану заходів щодо досягнення еталонного оптимізованого значення фінансового потенціалу підприємства з урахуванням процедур оптимізації окремих показників.

Для перевірки адекватності запропонованої моделі діагностування фінансової стійкості пропонуємо її використати на даних фінансової звітності умовного підприємства.

На четвертому етапі визначимо, як вплине оптимальний обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості на рівень фінансового потенціалу умовного підприємства, для цього проведемо оцінку з урахуванням нових значень заборгованості.

Розрахований коефіцієнт з урахуванням оптимальних розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості для підприємства значно менший порівняно з отриманим значенням за останній рік.

Отже, ця оптимізаційна модель дає змогу комплексно оцінити фінансовий потенціал підприємства. Так, досягнення підприємством оптимальних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей позитивно впливає на рівень використання фінансового потенціалу. Тому підприємству необхідно вживати певних заходів для досягнення оптимального співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю та оптимального рівня ліквідності.

З огляду на перманентну волатильність зовнішнього середовища, що спричинена постійними економічними та політичними шоками в нашій країні поряд зі зростаючою конкуренцією на внутрішньому ринку, важливим є дослідження сутності фінансового потенціалу підприємства та розроблення комплексного науково-методичного підходу до його діагностування. Слід зазначити, що сучасні моделі діагностики фінансового потенціалу підприємства дають можливість визначати рівень потенціалу з урахуванням оптимізованих значень дебіторської, кредиторської заборгованостей та нормального рівня ліквідності ПАТ «Укрнафта».

### Висновки до розділу 3

Досліджуючи управлінські підходи до формування фінансового потенціалу підприємства, можна зробити висновок, що зазначений процес відбувається поетапно, починаючи з прийняття управлінських рішень. Метою його є оптимізація фінансових і грошових потоків, відповідно продовжується співвідношення витрат та результатів для збільшення позитивного фінансового результату. Основна ціль управління фінансовим потенціалом полягає у збільшенні обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпеченні рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта».

Фінансовий потенціал підприємства передбачає планування, організацію, контроль забезпеченості фінансовими ресурсами для ведення виробничо-господарської діяльності з урахуванням управлінських підходів.

Щоб розрахувати нормовані показники підприємства для рейтингового оцінювання фінансового потенціалу, необхідно використати формулу для показників-стимуляторів, зростання яких спричиняє збільшення інтегрального показника ПАТ «Укрнафта».

Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства,

його конкурентоспроможності, надійності, а тому стане основою для розроблення механізму управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

З огляду на перманентну волатильність зовнішнього середовища, що спричинена постійними економічними та політичними шоками в нашій країні поряд зі зростаючою конкуренцією на внутрішньому ринку, важливим є дослідження сутності фінансового потенціалу підприємства та розроблення комплексного науково-методичного підходу до його діагностування. Слід зазначити, що сучасні моделі діагностики фінансового потенціалу підприємства дають можливість визначати рівень потенціалу з урахуванням оптимізованих значень дебіторської, кредиторської заборгованостей та нормального рівня ліквідності ПАТ «Укрнафта».

## ВИСНОВКИ

З урахуванням основних сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства його визначення доцільно сформулювати так. Фінансовий потенціал підприємства є комплексною характеристикою системи управління його економічною діяльністю, що виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних цілей забезпечення майбутнього сталого розвитку підприємства з урахуванням факторів ризику.

Удосконалений механізм управління фінансовим потенціалом підприємства: охоплює найважливіші компоненти (серед яких організаційний, людського потенціалу, інноваційного забезпечення, безпеки та прогнозування, інформаційний, управління ризиками, фінансово-економічний); передбачає взаємозв'язок функцій, принципів, методів забезпечення за результатами діагностики фінансового потенціалу; що відбувається з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Виділяють три напрями діагностики фінансового потенціалу: 1) ресурсний, який розглядає потенціал як певний рівень наявних фінансових ресурсів; 2) результативний – визначає фінансовий потенціал підприємства за спроможністю виробляти певний обсяг чи рівень позитивного результату; 3) результативно-ресурсний підхід містить у собі інструменти обох попередніх підходів.

Діагностика фінансового потенціалу, що проводиться системно та з використанням сучасного методичного інструментарію та інформаційних технологій, озброює фінансовий менеджмент підприємства цінною інформацією, необхідною для реалізації проактивної стратегії, отримання конкурентних переваг з орієнтацією на втримання лідерських позицій на ринку в поточній і майбутній перспективах.

В сучасних умовах ПАТ «Укрнафта» є найбільшою нафтовидобувною компанією України. Так, частка товариства у загальному видобутку нафти з газовим конденсатом в Україні в 2020 році склала 62,5%, частка у загальному видобутку газу – 5,7%.

Динаміка непоточних активів ПАТ «Укрнафта» досить неоднозначна, так за період аналізу майже не змінився загальний розмір нафтогазових активів, зріс лише на 0,75%, активи розвідки та оцінки майже вилучені, відбувалося зменшення деяких складових, однак у цілому підприємство наростило необоротні активи, що можна вважати позитивним.

За проаналізований період зросла величина лише грошових коштів та їх еквівалентів, передоплати видані, а решта оборотних активів зменшилася, що призвело до скорочення їх величини на 27,40%.

Незважаючи на значний накопичений збиток минулих років, власний капітал підприємства суттєво зріс, на 48,35%. Це сприяє зміцненню фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта».

В цілому негативним є лише значний розмір накопиченого прибутку минулих років, а динаміка абсолютних балансових показників за період з 2018 р. по 2020 р. свідчить про позитивні зміни фінансового стану, що також сприяє зміцненню фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта».

Проведений економічний аналіз засвідчив досить неоднозначні тенденції щодо змін у фінансовому стані ПАТ «Укрнафта» за період 2018-2020 рр. У 2019 р. фінансовий стан погіршився через збитковість, утім у 2020 р. його було відновлено, що свідчить про підвищення фінансового потенціалу підприємства.

В результаті аналізу з'ясовано, що за більшістю фінансових показників у 2020 р. помітна позитивна динаміка. На основі проведеного аналізу рентабельності власного капіталу можна сказати, що фінансовий потенціал збільшився до середнього. Хоча для досягнення високого значення (типу) фінансового потенціалу менеджменту необхідно запровадити комплекс заходів.

Досліджуючи управлінські підходи до формування фінансового потенціалу підприємства, можна зробити висновок, що зазначений процес відбувається поетапно, починаючи з прийняття управлінських рішень. Метою його є оптимізація фінансових і грошових потоків, відповідно продовжується співвідношення витрат та результатів для збільшення позитивного фінансового результату. Основна ціль управління фінансовим потенціалом полягає у збільшенні обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпеченні рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості ПАТ «Укрнафта».

Фінансовий потенціал підприємства передбачає планування, організацію, контроль забезпеченості фінансовими ресурсами для ведення виробничо-господарської діяльності з урахуванням управлінських підходів.

Щоб розрахувати нормовані показники підприємства для рейтингового оцінювання фінансового потенціалу, необхідно використати формулу для показників-стимуляторів, зростання яких спричиняє збільшення інтегрального показника ПАТ «Укрнафта».

Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, а тому стане основою для розроблення механізму управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

З огляду на перманентну волатильність зовнішнього середовища, що спричинена постійними економічними та політичними шоками в нашій країні поряд зі зростаючою конкуренцією на внутрішньому ринку, важливим є дослідження сутності фінансового потенціалу підприємства та розроблення комплексного науково-методичного підходу до його діагностування. Слід зазначити, що сучасні моделі діагностики фінансового потенціалу підприємства дають можливість визначати рівень потенціалу з урахуванням оптимізованих значень дебіторської, кредиторської заборгованостей та нормального рівня ліквідності ПАТ «Укрнафта».

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дараган А. В., Геворкян А. Ю. Формування складників фінансового потенціалу підприємства. *Економічний простір*. Дніпро, 2021. № 167. С. 55–58.
2. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Фінансовий потенціал – основа економічного управління підприємством. *Приазовський економічний вісник*. Запоріжжя, 2020. Вип. 1 (18). С. 20–25.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 352 с.
4. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2012. № 2. С. 114–117.
5. Нонік В. В., Полчанов А. Ю. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2017. № 17. С. 5–9.
6. Хринюк О. С., Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. Київ, 2017. № 11. С. 1–9.
7. Нарощування фінансово-економічного потенціалу суб'єктів економічних відносин як основа поступального розвитку територіально-господарських систем : монографія / В. Левицький, С. Радинський, І. Кошкалда, А. Ряснянська та ін. ; за заг. ред. О. Панухник / ФОП Паляниця В. А. Тернопіль, 2021. 209 с.
8. Савченко М. В., Філіпчук О. С. Методичний інструментарій аналізу й оцінки фінансового потенціалу підприємств паливно-енергетичного комплексу. *Бізнес Інформ*. Харків, 2021. № 6. С. 265–275.
9. Ажаман І. А., Жидков О. І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. Київ, 2018. № 4. С. 22–25.
10. Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим



потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2015. № 4. С. 123–130.

11. Abbasi W. A., Wang Z. Abbasi D. A. Potential Sources of Financing for Small and Medium Enterprises (SMEs) and Role of Government in Supporting SMEs. *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*. December 2017. Vol. 5, No. 2. pp. 39–47.

12. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 384 с.

13. Ареф'єва О. В., Андрієнко М. М., Кравченко О. Р. Економічні аспекти механізму управління фінансовим потенціалом підприємства. *Причорноморські економічні студії*. Одеса, 2018. № 35 (2). С. 47–52.

14. Ільїна К. О. Аналіз фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства. *Вісник Львівського університету*. Львів, 2009. Вип. 41. С. 202–212.

15. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / за заг. ред. М. П. Бутка. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 376 с.

16. Багацька К. В. Проблемні питання визначення санаційної спроможності підприємств. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. Запоріжжя, 2005. № 1. С. 56–62.

17. Теорія та методологія формування інвестиційно-фінансової стратегії розвитку суб'єктів національного господарства : монографія / за ред. Л. М. Савчук, А. В. Череп. Дніпро : Журфонд, 2019. 420 с.

18. Березін О. В., Плотник О. Д. Економічний потенціал підприємств: механізми формування та розвитку. Полтава : Інтер Графіка, 2012. 221 с.

19. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового. Одеса : Атлант, 2013. 470 с.

20. Біляк Ю. В. Систематизація наукових поглядів на сутність фінансової безпеки. *Економіка та держава*. Київ, 2020. № 8. С. 78–82.

21. Васюренко В. А. Оцінка економічного потенціалу підприємства.

*Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* Херсон, 2016. № 17 (1). С. 51–54.

22. Линенко А., Конєв В. Оцінювання фінансової безпеки учасників об'єднання підприємств. *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal.* 2017. Vol. 3, № 4. С. 85–96.

23. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор, 2016. 378 с.

24. Гаєвська Л. М. Інформаційне забезпечення оцінки економічного потенціалу промислового підприємства. *Інфраструктура ринку.* Одеса, 2018. Вип. 25. С. 213–217.

25. Брюховецька Н. Ю. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес інформ.* Харків. 2019. № 8. С. 129–135.

26. Єрмошенко М. М., Горячева К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : Національна академія управління, 2010. 232 с.

27. Марченко В. М., Бондар А. І. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка.* Київ, 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6644> (дата звернення: 20.11.2021).

28. Буколова В. В. Індикаторний підхід в оцінюванні в економічній безпекології: проблеми застосування. *Бізнес Інформ.* Харків, 2017. № 7. С. 36–42.

29. Шабатура Т. С. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва. *Економічний аналіз.* Тернопіль, 2015. № 3 (19). С. 101–105.

30. Samorodov B. V., Sosnovska O. O., Zhytar M. O., Ananieava J. V. Methodical approach to the Quantification of Enterprise Financial Security Level. *Financial and credit activity: problems of theory and practice.* 2020. Vol. 1, No. 32. pp. 269–277.

31. Величко О. В. Сутність економічного потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2015. № 9. С. 15–20.
32. Громова А. Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. *Інфраструктура ринку*. Одеса, 2017. Вип. 5. С. 75–78.
33. Задорожна І., Ерфан В., Готько Н. Управлінські підходи до формування фінансового потенціалу підприємства. *Геополітика України: історія і сучасність*. Ужгород, 2020. № 2 (25). С. 204–212.
34. Гавловська Н. І. Інституціональна природа економічної безпеки суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. *Бізнес Інформ*. Харків, 2016. № 5. С. 26–31.
35. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка*. Мукачево, 2015. Вип. 2. С. 120–126.
36. Гнип Н. Оцінка фінансового потенціалу за фінансовими потоками. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль, 2014. Вип. 3. С. 30–36.
37. Ліснічук О. А., Фадєєва О. В. Система показників використання фінансового потенціалу підприємства. *Інфраструктура ринку*. Одеса, 2018. Вип. 23. С. 287–292.
38. Данілова Е. І. Концепція системного підходу до управління економічною безпекою підприємства : монографія. Вінниця : Європейська наукова платформа, 2020. 342 с.
39. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія. Київ : КНТЕУ, 2010. 247 с.
40. Денисенко М. П., Повзун Д. І. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2019. № 16. С. 47–53.
41. Ollivaud P., Turner D. The effect of the global financial crisis on OECD potential output. *OECD Journal: Economic Studies*. 2015. Vol. 3. pp. 41–60.

42. Мірошніченко В. О. Резерви посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород, 2017. Вип. 12, Ч. 2. С. 24–28.

43. Леськів С. Р., Семчук Ж. В. Система індикаторів оцінювання фінансового потенціалу підприємств. *Агросвіт*. Дніпропетровськ, 2014. № 17. С. 40–42.

44. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.

45. Joia L. A., Vasconcelos Cordeiro J. P. Unlocking the Potential of Fintechs for Financial Inclusion: a Delphi-Based Approach. *Sustainability*. 2021. No. 13. URL: <https://doi.org/10.3390/su132111675>.

46. Житар М. О., Ярова Л. С. Елементи механізму підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес інформ*. Харків, 2020. № 11. С. 347–355.

47. Шура Н. О. Формування методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу підприємств. *Економіка та держава*. Київ, 2021. № 4. С. 110–114.

48. Лещенко А. А., Линенко А. В. Специфіка діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Формування сучасних концепцій менеджменту організацій та адміністрування в умовах цифровізації* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. м. Запоріжжя, 23-24 вересня 2021 р. Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 382–386.

49. Дзюбенко О. М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. Житомир, 2017. № 3 (38). С. 43–54.

50. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.11.2021).

51. Веб-сторінка ПАТ «Укрнафта». URL : <https://www.ukrnafta.com> (дата звернення: 21.11.2021).

52. Сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України «SMIDA». URL : <https://smida.gov.ua> (дата звернення: 13.11.2021).

53. Система YouControl – онлайн-сервіс перевірки компаній. URL : <https://youcontrol.com.ua> (дата звернення: 17.11.2021).

54. Кривицька О. Р. Економіка підприємства : навч. посіб. Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. 296 с.

55. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2013. С. 458–463.

56. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. 3-тє вид., виправл. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.

57. Дробишева О. О., Гюльназарян В. В. Стратегії управління підприємством під час загрози банкрутства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. Запоріжжя, 2017. Вип. 5 (11). С. 118–121.

58. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2004. № 7 (37). С. 123–130.

59. Willermain F., Cioriciu A. How to make the most of the EU's financial potential? *European policy brief*. March 2017. No. 47. URL: <http://aei.pitt.edu/86884/1/EPB-How-to-make-the-most-of-the-EU%E2%80%99s-financial-potential.pdf>.

60. Ліснічук О. А., Виноградова Є. В. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. Одеса, 2018. Вип. 33. С. 111–116.

61. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки Української академії друкарства*. Львів, 2017. № 1. С. 111–118.

62. Нагорнюк О. В. Класифікація видів фінансового потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. Київ, 2018. № 1. С. 104–109.

63. Кузенко Т., Сабліна Н. Методичні підходи до управління

фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. Київ, 2015. № 4 (166). С. 123–130.

64. Орехова А. І. Економічний потенціал підприємства: сутнісні характеристики та структуризація. *Економіка і суспільство*. Одеса, 2018. № 17. С. 308–313.

65. Курінна О. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства. *Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія: Економіка*. Київ, 2014. Вип. 1. С. 161–171.

66. Отенко І. П., Азаренков Г. Ф., Івашенко Г. А. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

67. Notra V. Innovation and investment vectors to ensure business development. *Management*. 2020. Iss. 2 (32). pp. 165–172.

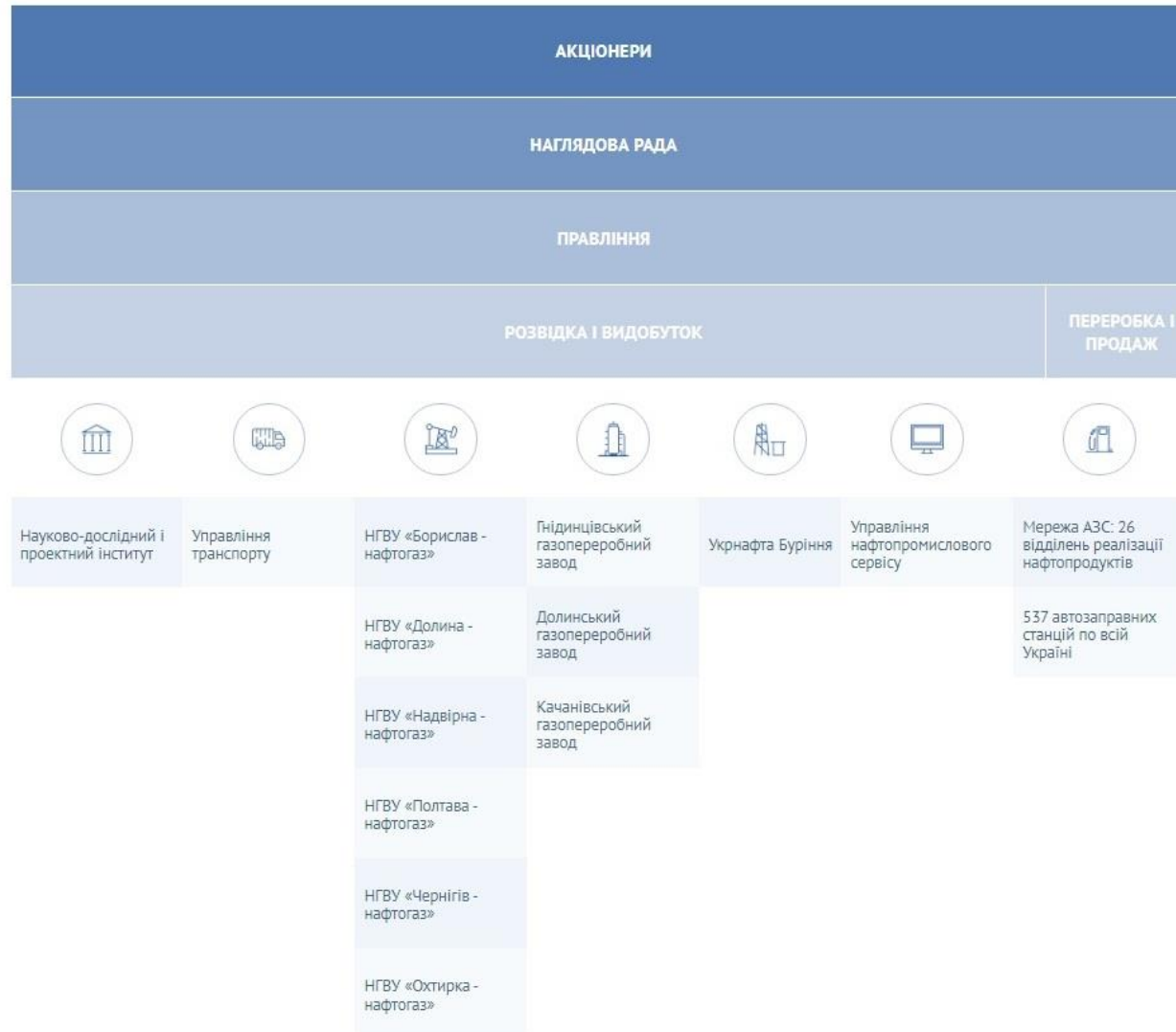
68. Юрків Р. Р. Формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Агросвіт*. Київ, 2021. № 13-14. С. 45–52.

69. Селієвська Є. Р., Тарасенко І. О. Формування механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. Київ, 2018. № 1 (2). С. 76–80.

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

## ДОДАТОК А

## Інфографіка щодо організаційно-управлінської структури ПАТ «Укрнафта»



## ДОДАТОК Б

## Публічне акціонерне товариство «Укрнафта»

## Окремий звіт про фінансовий стан

Усі суми наведені в тисячах гривень, якщо не зазначено інше

	Прим.	31 грудня 2020 р.	31 грудня 2019 р.	1 січня 2019
<b>АКТИВИ</b>				
<b>Непоточні активи</b>				
Нафтогазові активи	17	5 887 909	8 766 582	5 844 229
Активи розвідки та оцінки	18	82	72 979	64 792
Інші основні засоби	19	7 444 382	9 008 988	7 853 364
Нематеріальні активи		324 604	348 616	293 529
Інвестиції у спільні підприємства та асоційовані компанії		11 683	11 917	9 417
Інші фінансові активи		1 937	2 125	2 206
Інші непоточні активи	4	3 440 608	3 894 324	3 894 324
Довгострокова передоплата з податку на прибуток		3 268 750	-	-
Відстрочений податковий актив	16	5 527 211	6 373 452	5 738 766
<b>Загальна сума непоточних активів</b>		<b>25 907 166</b>	<b>28 478 983</b>	<b>23 700 627</b>
<b>Поточні активи</b>				
Товарно-матеріальні запаси	20	3 591 495	5 140 160	7 208 705
Дебиторська заборгованість	21	6 227 077	7 219 586	7 151 293
Передоплати видані	22	185 033	192 576	158 035
Інші поточні активи	23	1 926 671	1 565 705	1 946 252
Грошові кошти з обмеженим правом використання		8 291	100 835	101 993
Грошові кошти та їх еквіваленти		210 178	203 432	174 037
		<b>12 148 745</b>	<b>14 422 294</b>	<b>16 740 315</b>
Непоточні активи, утримувані для продажу		15 245	15 245	15 245
<b>Загальна сума поточних активів</b>		<b>12 163 990</b>	<b>14 437 539</b>	<b>16 755 560</b>
<b>ЗАГАЛЬНА СУМА АКТИВІВ</b>		<b>38 071 156</b>	<b>42 916 522</b>	<b>40 456 187</b>
<b>ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>				
<b>Власний капітал</b>				
Статутний капітал	24	1 010 972	1 010 972	1 010 972
Дооцінка		18 352 083	20 538 647	16 792 876
Накопичений збиток		(9 507 868)	(15 360 263)	(11 160 672)
<b>ЗАГАЛЬНА СУМА КАПІТАЛУ</b>		<b>9 855 187</b>	<b>6 189 356</b>	<b>6 643 176</b>
<b>Непоточні зобов'язання</b>				
Інші непоточні зобов'язання	27	14 606 540	-	-
Зобов'язання з оренди		81 683	86 038	-
Зобов'язання за пенсійним планом із встановленими виплатами	26	1 763 957	1 833 257	1 495 133
Зобов'язання щодо виведення активів з експлуатації та інші забезпечення	25	1 090 564	1 046 040	776 897
<b>Загальна сума непоточних зобов'язань</b>		<b>17 542 744</b>	<b>2 965 335</b>	<b>2 272 030</b>
<b>Поточні зобов'язання</b>				
Торговельна та інша поточна кредиторська заборгованість		1 026 977	1 079 786	997 589
Аванси та інші зобов'язання	28	2 444 261	1 155 457	1 032 557
Рентна плата, інші податки та подібні платежі		880 293	10 076 010	10 109 572
Податок на прибуток до сплати		-	1 252 751	1 782 249
Зобов'язання за пенсійним планом із встановленими виплатами	26	257 831	234 021	187 101
Зобов'язання щодо виведення активів з експлуатації та інші забезпечення	25	6 063 863	19 963 806	17 431 913
<b>Загальна сума поточних зобов'язань</b>		<b>10 673 225</b>	<b>33 761 831</b>	<b>31 540 981</b>
<b>ЗАГАЛЬНА СУМА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ</b>		<b>28 215 969</b>	<b>36 727 166</b>	<b>33 813 011</b>
<b>ЗАГАЛЬНА СУМА КАПІТАЛУ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ</b>		<b>38 071 156</b>	<b>42 916 522</b>	<b>40 456 187</b>

Ця окрема фінансова звітність затверджена до випуску від імені Компанії 27 квітня 2021 року.

О.В. Гез  
Голова ПравлінняО.В. Іванова  
Головний бухгалтер

І.В. Євець, Заступник Голови Правління, Головний фінансовий директор

Примітки на сторінках 5-61 є невід'ємною частиною цієї окремої фінансової звітності



## ДОДАТОК В

**Публічне акціонерне товариство «Укрнафта»**  
**Окремий звіт про прибуток чи збиток та інший сукупний дохід**  
*Усі суми наведені в тисячах гривень, якщо не зазначено інше*

	Прим.	2020 рік	2019 рік
Доходи від звичайної діяльності	9	35 534 818	28 210 201
Собівартість реалізації	9	(18 094 199)	(15 953 094)
Знецінення нафтогазових активів, активів розвідки та оцінки, інших основних засобів	15	(788 400)	(761 374)
<b>Валовий прибуток</b>		<b>16 652 219</b>	<b>11 495 733</b>
Витрати на збут	10	(1 690 741)	(1 583 440)
Адміністративні витрати	11	(1 661 218)	(1 704 682)
Інші операційні витрати	12	(5 115 736)	(10 031 580)
Чисті витрати за очікуваними кредитними збитками від фінансових активів	21,22	(3 316 143)	(3 303 868)
Інші операційні доходи	12	1 174 901	447 946
Частка прибутку асоційованих підприємств та спільних підприємств		-	11 302
<b>Прибуток/(збиток) до вирахування процентів та оподаткування</b>		<b>6 043 282</b>	<b>(4 668 589)</b>
Фінансові доходи	13	79 241	24 647
Фінансові витрати	13	(550 087)	(294 736)
<b>Прибуток/(збиток) до оподаткування</b>		<b>5 572 436</b>	<b>(4 938 678)</b>
(Витрати)/дохід з податку на прибуток	16	(1 303 176)	880 819
<b>Прибуток/(збиток) за рік</b>		<b>4 269 260</b>	<b>(4 057 859)</b>
<b>Інші сукупні доходи/(збитки)</b>			
<b>Позиції, що не будуть рекласифіковані в прибутки та збитки</b>			
Зміна в оцінці зобов'язання щодо виведення активів з експлуатації	25, 9	7 394	(202 345)
Вплив податку на прибуток	16	(1 331)	36 422
Збільшення справедливої вартості нафтогазових активів, активів розвідки та оцінки, інших основних засобів		-	7 882 358
Вплив податку на прибуток	16	-	(1 418 824)
Зменшення справедливої вартості нафтогазових активів та інших основних засобів	15	(2 603 480)	(3 040 047)
Вплив податку на прибуток	16	468 626	547 208
Переоцінка пенсійних зобов'язань	26	156 616	(244 010)
Вплив податку на прибуток	16	(28 191)	43 922
<b>Загальна сума інших сукупних (збитків)/доходів</b>		<b>(2 000 366)</b>	<b>3 604 684</b>
<b>Загальна сума сукупного доходу/(збитку) за рік</b>		<b>2 268 894</b>	<b>(453 175)</b>

Чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію	24	78,73	(74,83)
---	----	-------	---------

О.В. Гез  
Голова Правління

О.В. Іванова  
Головний бухгалтер

І.В. Свєць  
Заступник Голови Правління, Головний фінансовий директор

**Декларація  
академічної доброчесності  
здобувача ступеня вищої освіти ЗНУ**

Я, Лещенко Анатолій Анатолійович, студент 2 курсу магістратури, денної форми навчання, економічного факультету, спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування, адреса електронної пошти anatoliycrome@gmail.com,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Діагностика фінансового потенціалу ПАТ «Укрнафта» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згоден на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою інтернет-системи а також на архівування моєї роботи в базі даних цієї системи.

Дата \_\_\_\_\_ Підпис \_\_\_\_\_ ПІБ (студент) \_\_\_\_\_  
Дата \_\_\_\_\_ Підпис \_\_\_\_\_ ПІБ (науковий керівник) \_\_\_\_\_