

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

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему **Управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський  
ОЕЗ» в умовах ринкової економіки**

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0728-з  
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та  
страхування

освітньої програми фінанси і кредит  
спеціалізації Банківська справа

\_\_\_\_\_ О. С. Клименко

Керівник к.е.н., доцент Горбунова А. В.

Рецензент к.е.н., доцент Швець Ю. О.

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

Факультет економічний  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
Рівень вищої освіти магістр  
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування  
Освітня програма фінанси і кредит  
Спеціалізація Банківська справа

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

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

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 року

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

Клименко Оксані Сергіївні

1. Тема роботи: «Управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки»  
керівник роботи: Горбунова Анна Володимирівна, к.е.н., доцент  
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи: 2 грудня 2019 року.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність фінансового потенціалу підприємства; визначити види та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства; дослідити ефективні методи оцінки рівня фінансового потенціалу; проаналізувати виробничо-господарську діяльність підприємства та розрахувати економічні показники; застосувати методи оцінки; висвітлити особливості управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 14 рис., 25 табл. і 2 формули.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада Консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Горбунова А.В., к.е.н., доцент	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Горбунова А.В., к.е.н., доцент	06.09.2019 р.	06.09.2019 р.
3	Горбунова А.В., к.е.н., доцент	04.10.2019 р.	04.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2019 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 05.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	06.09.2019 р. – 03.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	04.10.2019 р. – 07.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	08.11.2019 р. – 21.11.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	22.11.2019 р. – 29.11.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	02.12.2019 р.	виконано

Студент \_\_\_\_\_ О. С. Клименко  
( підпис ) (ініціали та прізвище)

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

**Нормоконтроль пройдено**

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

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 130 с., 14 рис., 25 табл., 6 додатків, 71 джерело.

Об'єктом дослідження є управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки.

Завдання: 1) визначити види та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства, а також методи оцінки рівня розвитку; 2) проаналізувати виробничо-господарську діяльність та економічні показники підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»; 3) на основі методів оцінки визначити рівень розвитку фінансового потенціалу; 4) сформулювати шляхи покращення управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».

Методи досліджень: логічного узагальнення, кількісний та якісний аналізи, дедуктивний, фінансово-економічного та статистичного аналізу, порівняння, зведення.

Одержані результати та їх новизна: вперше: використано концептуальну дескриптивну модель таксономічного аналізу оцінки рівня розвитку фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки; набули подальшого розвитку: система та механізм управління фінансовим потенціалом підприємства; визначено вплив факторів на розвиток фінансового потенціалу.

Практичне значення мають запропоновані рекомендації щодо покращення управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки.

РОЗВИТОК, ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ, УПРАВЛІННЯ, ОЦІНКА  
РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

## SUMMARY

Qualifying work: 130 pages, 14 figures, 25 tables, 6 applications, 71 sources.

The object of the study is the management of financial potential development of PJSC «Pology OEP» in the conditions of market economy.

The purpose of the qualification work is to substantiation of theoretical provisions and development of practical recommendations for improving the management of the financial potential of PJSC «Pology OEP» in the conditions of market economy.

Objectives: 1) determine the types and structural components of the financial potential of the enterprise, as well as methods of assessing the level of development; 2) to analyze the production and economic activity and economic indicators of the enterprise of PJSC «Pology OEP»; 3) to determine the level of development of financial potential on the basis of valuation methods; 4) to form ways to improve the management of the financial potential of PJSC «Pology OEP».

Research methods: logical generalization, quantitative and qualitative analyzes, deductive, financial-economic and statistical analysis, comparison, summary.

The obtained results and their novelty: for the first time: the conceptual descriptive model of taxonomic analysis of estimation of the level of development of financial potential of PJSC «Pology OEP» in the conditions of market economy was used; acquired further development: the system and mechanism for managing the financial potential of the enterprise; influence of factors on development of financial potential is determined.

Thus, the paper considers theoretical and methodological approaches to the definition of the term «financial potential», evaluates the development of financial capacity of the enterprise, proposes ways to improve the efficiency of managing financial potential.

In the qualification work, all the scientific results of the study were obtained by the author personally. In this paper presents the author's approach to the

management of the development of the financial potential of the enterprise.

The recommendations on improving the management of the financial potential of PJSC «Pology OEP» in a market economy are of practical importance.

DEVELOPMENT, FINANCIAL POTENTIAL, MANAGEMENT,  
EVALUATION OF FINANCIAL POTENTIAL DEVELOPMENT

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	8
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	11
1.1 Сутність та структура фінансового потенціалу підприємства .....	11
1.2 Види та структурні компоненти фінансового потенціалу .....	24
1.3 Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства .....	41
Висновки до 1 розділу .....	46
2 ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ПОЛОГІВСЬКИЙ ОЕЗ» .....	48
2.1 Загальна характеристика та аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» .....	48
2.2 Аналіз фінансово-економічного стану підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» .....	57
2.3 Оцінка ефективності управління розвитком фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» .....	68
Висновки до 2 розділу .....	81
3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ПОЛОГІВСЬКИЙ ОЕЗ» .....	83
3.1 Використання сучасних методів оцінки ефективності управління розвитком фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» .....	83
3.2 Шляхи покращення ефективності управління розвитком фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» .....	89
Висновки до 3 розділу .....	103
ВИСНОВКИ .....	105
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	109
ДОДАТКИ .....	117

## ВСТУП

Розвиток, функціонування підприємств відбувається в умовах змінності ринкового середовища, впливу внутрішніх та зовнішніх чинників і потребує високого рівня конкурентоспроможності, економічного розвитку. Однією з передумов стабільного функціонування є раціональне використання ресурсів виробничої та інвестиційної діяльності. Важливою компонентою ресурсного забезпечення є фінансування, раціональний розподіл власних ресурсів, доступність до зовнішніх джерел, інвестиційного капіталу, тобто рівень фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал є одним з важливих факторів, що дозволяє визначити успішність роботи, функціонування, розвитку підприємства за сучасних умов. Чим вищим є рівень фінансового потенціалу, тим краще функціонує підприємство, кращим є рівень конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Першочерговим завданням для підприємства є підвищення його конкурентоспроможності та забезпечення ефективної діяльності. Фінансовий потенціал відіграє важливу роль у забезпеченні ефективного розвитку, діяльності в умовах мінливості ринку, а також є підґрунтям створення конкурентних переваг. Основним завданням для керівництва підприємства є здійснення управління розвитком фінансового потенціалу для покращення ефективності функціонування, результатів господарської, виробничої, торговельної діяльності, що сприятиме оптимізації фінансових ресурсів, максимізації позитивного фінансового результату.

У зв'язку з цим актуальним питанням виступає ефективне управління розвитком фінансового потенціалу та його структурних компонентів.

Особливості управління фінансовим потенціалом підприємства висвітлено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів. Зокрема, науковим доробком із цієї проблеми є праці таких українських учених, як: О.В. Белінська, І.О. Бланк, В.А. Бова, О.П. Васюренко, В.В. Глущенко,



І.М. Зеліско, Г.В. Корнійчук, Н.С. Краснокутська, В.О. Кунцевич, А.С. Назаренко, Г.І. Рзаєв, П.А. Стецюк, Р.А. Толпежников, О.С. Хринюк, С.С. Шумська та ін.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо покращення управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки.

Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

- дослідити сутність поняття «фінансовий потенціал підприємства»;
- визначити види та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства;
- визначити основні методи оцінки рівня фінансового потенціалу на підприємстві;
- здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності підприємства та проаналізувати фінансовий стан;
- провести оцінку ефективності управління розвитком фінансового потенціалу;
- запропонувати напрями покращення управління розвитком фінансового потенціалу в умовах ринкової економіки.

Об'єктом роботи є управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки.

Предметом дослідження є теоретичні і методичні основи управління розвитком фінансового потенціалу в умовах ринкової економіки, напрями його підвищення.

Основу теоретико-методичних розробок становлять результати наукових пошуків вітчизняних та зарубіжних вчених і фундаментальні положення економічної теорії. Під час проведення дослідження застосовувались такі методи: спостереження – за допомогою якого був здійснений моніторинг вітчизняних підприємств; графічно-аналітичний метод – для наочної ілюстрації досліджуваних явищ та процесів за допомогою

рисунків та діаграм; економіко-математичні методи – для здійснення оцінки фінансового потенціалу та для обчислення рівня платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості та ліквідності підприємства; порівняння – для дослідження особливостей управління фінансовим потенціалом; опитування – для одержання інформації про важливість реалізації соціальних проектів; аналіз і синтез – для обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій; узагальнення – за допомогою якого було зроблено загальні висновки.

Інформаційною базою дослідження є фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, фінансова звітність ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», результати власних досліджень та проведеного аналізу.

Набули подальшого розвитку: система та механізм управління фінансовим потенціалом підприємства; визначено вплив факторів на розвитком фінансового потенціалу. Вперше використано концептуальну дескриптивну модель таксономічного аналізу оцінки рівня розвитку фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки.

Практичне значення мають запропоновані рекомендації щодо покращення управління фінансовим потенціалом підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дослідження доповідалися й обговорювалися на науково-практичних конференціях: V Всеукраїнська студентська науково-практична конференція «Сталий розвиток економіки на засадах ресурсоефективності» (Запоріжжя, 2019 р.).

Публікації. За матеріалами дослідження опубліковано 2 друковані праці, у тому числі: 1 стаття і 1 тези за матеріалами наукових конференцій.

# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Сутність та структура фінансового потенціалу підприємства

Сучасні умови господарювання в Україні характеризуються динамічними змінами, до яких підприємства мають вчасно адаптуватися для того, щоб не тільки не втратити конкурентні позиції, але й мати можливість розвиватися. Складні економічні умови країни, що розвивається, нестабільна політична ситуація спричиняють ряд складнощів, з якими підприємствам доводиться зіштовхуватися, долати проблеми, змінювати стратегічні пріоритети розвитку.

Одним із найбільш важливих завдань, на розв'язання якого слід спрямовувати неабиякі зусилля господарюючим суб'єктам як елементам економічної системи країни, є формування такої системи планування, яка була б спрямована на здатність задовольняти потреби та максимально враховувати інтереси всіх учасників на всіх стадіях господарського процесу. Така система планування покликана визначати пріоритети і можливості нарощування операційної діяльності, з одного боку, і можливості забезпечити розроблені плани і прогнози фінансовими ресурсами – з іншого.

У зв'язку з цим в економічній літературі та наукових дослідженнях все ширшого застосування набуває поняття «фінансовий потенціал підприємства». Проблема визначення його сутності виникла в економічній літературі на початку 2000-х років, і останнім часом економісти все активніше сперечаються стосовно його змістовної характеристики. Для з'ясування сутності цього поняття необхідно розкласти його на елементи та дослідити етимологію поняття. Перш за все виходити необхідно з розкриття категорії «потенціал», з'ясування сутності якої активно розпочалося в кінці 1970-х – на початку 1980 рр. При цьому в більшості робіт наголошується на важливості

вивчення проблем оцінки потенціалу та вказується на існування значних відмінностей у визначенні цього поняття, його сутності, складу та співвідношення із іншими категоріями.

Як зазначає автор економічного словника М. Фокін, слово «потенціал» увійшло в російську та українську мови наприкінці 19 ст. із французької мови у значенні «той, що може бути» [1]. Його джерела – у латинському слові *potentia* – сила, міць, споріднене готському *brūthfaths* – жених, грецькому *posis* – чоловік, господар. Однак можна припустити, що кореневе гніздо цього слова в російській мові почало формуватися значно раніше – ще у 16 ст., коли через німецьке *potentat* у російській мові з'явилося слово «потентат» – володар, монарх, правитель.

У теперішній час воно має статус застарілого слова для позначення володаря, коронованої особи, вельможі. Джерела – ті ж самі: латинське *potentates* – верховна влада, *potens* – могутній. У 20 ст. спектр значень слова розширився. Їм стали позначати джерела, запаси, кошти, ресурси, які об'єднують дві обставини. Перше – вони є в наявності, але вони не використовуються. Друге – в майбутньому, найближчому або віддаленому, вони можуть бути використані та стати дієвими факторами. У Великій Радянській енциклопедії наводиться визначення терміна «потенціал» як «кошти, запаси, джерела, що є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, здійснення плану, розв'язання якої-небудь задачі, можливості окремої особи, держави в певній області».

У словнику російської мови Ожегова С. І. [2], словнику сучасної російської літературної мови Тимофєєва К. А. [3], у сучасному енциклопедичному словнику Прохорова А. М. зустрічається інше визначення потенціалу – як «величини, що характеризує широкий клас силових полів у даній точці» [4], яке відкриває цілий ряд понять у фізиці, хімії, математиці.

Валовий В. Д. зазначає, що наукове використання цього терміна уходить своїм корінням у філософію Аристотеля, який розглядав акт і потенцію як основу онтологічного розвитку [5]. Відповідно, буття поділялося на

«потенційне» та «актуальне», а становлення (розвиток) представлялося як перехід від першого до другого. При цьому потенціал розглядався Аристотелем як здатність речі бути не тим, чим вона є в категорії субстанції якості, кількості та місця, що дозволяло співвіднести актуалізацію та рух.

Водночас, згідно з Аристотелем, дійсність завжди передує можливості та лежить в основі її реалізації. Проблему співвідношення можливого та дійсного за кордоном досліджували П. Лаплас, Г. В. Лейбніц, І. Кант, Г. В. Ф. Гегель, Ф. Енгельс. На сьогоднішній день в економічній літературі зустрічаються доволі різні аспекти застосування терміна «потенціал» по відношенню до різних сфер діяльності, груп явищ і процесів.

У табл. 1.1 наведено приклади застосування терміна «потенціал» у різних галузях знань і сферах діяльності.

Таблиця 1.1 – Варіанти визначення терміна «потенціал» у різних сферах гуманітарних знань

Наука	Характеристика терміна «потенціал»	Джерело
1	2	3
Філософія	Здатність речі бути не тим, чим вона є, в категорії: 1) субстанції; 2) якості; 3) кількості; 4) місця, тобто здатність здійснювати відповідно «рух» або «процес	Філософський енциклопедичний словник
Біологія	Частка використаної людиною енергії спожитих нею продуктів харчування	І. М. Сеченов
Соціологія	Сукупність засобів, запасів, сил, які є у якій-небудь області	Соціологічний енциклопедичний словник
Психологія	Визначається у відношенні до змін, що пов'язані з нервовими імпульсами	Великий тлумачний енциклопедичний словник
Суспільствознавство	Джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для розв'язання якої-небудь задачі, досягнення визначеної мети, можливості окремої особи, суспільства, держави у якій-небудь сфері	Сучасний словник із суспільних наук

*Продовження таблиці 1.1*

1	2	3
Фізика	Потенціал магнітний – величина, що характеризує магнітне поле. Потенціал електричний – скалярна величина, що характеризує енергетичні умови в електростатичному полі	Велика Радянська енциклопедія
Хімія	Термодинамічна функція, що характеризує стан якого-небудь компонента у фазі даного складу за певних зовнішніх умов	Коротка хімічна енциклопедія
Економіка	Сукупність засобів, можливостей, які є у якійсь сфері, галузі	Новий економічний словник
Інтеграція	Здатність протистояти несприятливим впливам середовища. Обсяг накопичених ресурсів та результат, якого можна досягнути у перспективі за оптимального використання ресурсів, які є в наявності. Механізм, що забезпечує своєчасну та активну реакцію на зовнішні впливи	Велика Радянська енциклопедія

Отже, аналіз енциклопедичної та наукової літератури показав, що «потенціал» є багатозначним поняттям. З іншого боку, проведений аналіз дає підстави виділити основні сутнісні характеристики цього поняття:

1) потенціал характеризує ресурси, що є в наявності та які можна використати для досягнення певних цілей, тобто надає оцінку теперішньому стану об'єкта;

2) потенціал є динамічною функцією, а отже, надає оцінку майбутньому стану об'єкта за певних зовнішніх умов;

3) потенціал характеризує здатність (можливість) об'єкта змінюватися під впливом різних факторів;

4) потенціал характеризує умови, за яких об'єкт може зазнавати змін, прагнучи досягти свого кращого (оптимального) стану.

Необхідно зазначити, що все ж таки в більшості випадків термін «потенціалі» ототожнюється з терміном «ресурси» або характеризується як сукупність певних видів ресурсів: «Визначаючи дану категорію, не слід протиставляти поняття «потенціал» і «ресурси». Потенціал (економічний,

виробничий трудовий) являє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу» [11].

Отже, найпоширенішою теорією потенціалу на сьогоднішній день є ресурсна теорія (підхід), хоча критики цієї теорії наголошують на принциповій відмінності термінів «резерв» і «ресурс», обґрунтовуючи це тим, що «резерв» – термін, що означає «запас», звідки черпають нові чинності, ресурси, а це означає, що запас і ресурс не є одним і тим самим [12, с. 4].

Щоб мати резерви, запаси, їх необхідно створювати, вони не є чимось даним. Запас – це завжди те, що виділено з чогось більшого, що власник міг би використати, але з якихось досить важливих причин поки не став, тому в будь-якому разі це не весь потенціал. Як зазначає Краснокутська Н. С., вивчаючи генезис категорії «потенціал», історично дане поняття ототожнювалося з поняттям «можливість», яке було введено в науковий обіг ще Аристотелем, набуло розвитку у працях І. Канта, Г. Гегеля (18 ст.), С. К'єркегора, В. Дільтея, М. Хайдеггера [13].

Але тривалий період часу поняття «потенціал» не застосовувалося по відношенню до підприємства. Підприємство взагалі не розглядалося як суб'єкт економічних відносин. Дослідження безпосередньо потенціалу підприємства почалося з побудови виробничих функцій представниками неокласичної школи економічної теорії (А. Беррі, 1890 р.). І саме під таким кутом зору були побудовані дослідження вітчизняних і зарубіжних учених тривалий період часу аж до 2002 р., коли Є. В. Лапін у своїй фундаментальній праці, присвяченій проблемам формування, оцінки та управління економічним потенціалом підприємства, систематизував різні підходи до визначення потенціалу підприємства (ресурсний, результатний та змішаний) і визначив потенціал підприємства як «сукупні можливості підприємства визначати, формувати та максимально забезпечувати потреби споживачів у товарах і послугах у процесі взаємодії із зовнішнім середовищем та раціонального використання ресурсів з метою забезпечення власного прибутку та суспільного добробуту» [14].

З цього часу дослідження, присвячені вивченню природи та методики оцінювання потенціалу підприємства, у своїй більшості почали базуватися саме на результатному підході. Але тут перед науковцями постала проблема вимірювання потенціалу підприємства. Якщо, спираючись на ресурсний підхід, виміряти так званий «ресурсний потенціал» підприємства не є складним завданням, то питання оцінювання потенціалу з точки зору результатного підходу є доволі проблематичним. Тому економісти пропонують застосовувати змішаний підхід, представляючи так звану «модель потенціалу підприємства» (рис. 1.1).

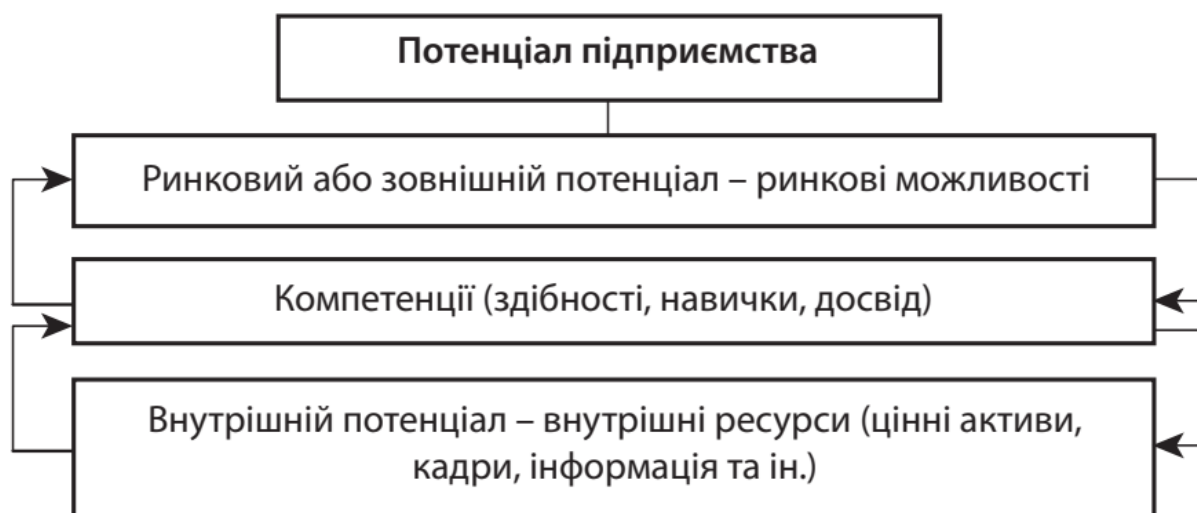


Рис. 1.1 – Модель потенціалу підприємства [15, с. 9]

Як видно з рис. 1.1, окрім наявності ресурсів (внутрішнього потенціалу), а також ринкових можливостей підприємства (системи зовнішніх чинників, які визначають умови здійснення господарської діяльності), з'являється поняття «компетенції», теоретичним підґрунтям якого стало дослідження К. Прахалада і Г. Хамела (1990 р.). Ключові компетенції, за визначенням науковців, – це «ядро фірми» у вигляді некодифікованого (організаційно-специфічного) знання, що не може бути ретрансльовано іншій фірмі [16, с. 79].

Таким чином, саме ключові компетенції створюють передумови для розбіжності результатів господарювання двох гіпотетично однакових господарюючих суб'єктів з однаковим набором ресурсів та зовнішніми



умовами діяльності, є основою створення стійкої конкурентної переваги. Дослідивши генезис поняття «потенціал», підходи до трактування потенціалу підприємства, наповнення ресурсної, результатної та змішаної концепцій, які були предметом дискусій науковців впродовж тривалого періоду часу, і визначивши основні сутнісні характеристики потенціалу підприємства, Н. С. Краснокутська пропонує достатньо лаконічне тлумачення цього терміна, на яке ми і будемо спиратися в подальшому дослідженні – «можливість системи його (підприємства) ресурсів, здатностей і компетенцій створювати цінність для зацікавлених сторін» [13, с. 21].

Фінансовому потенціалу підприємства в економічній літературі традиційно приділяється увага як структурному елементу потенціалу в цілому. Так, Н. С. Краснокутська, В. Б. Іванов, Б. Є. Бачевський, структуруючи потенціал підприємства, виділяють об'єктні та суб'єктні складові, пов'язуючи при цьому об'єктні складові з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства [13; 15].

Однією із об'єктних складових потенціалу автори називають фінансовий потенціал. Ця складова потенціалу підприємства, безумовно, пов'язана із функціонуванням фінансових ресурсів як складової системи ресурсів підприємства. Але погляди економістів щодо сутності та змісту фінансового потенціалу на сьогоднішній день залишаються вкрай полярними, теоретичні аспекти цього питання є найменш дослідженими в порівнянні з іншими складовими елементами потенціалу підприємства.

Однією з причин полярності поглядів щодо трактування фінансового потенціалу підприємства є неоднозначність категорії «фінансові ресурси», яка визначає функціональні особливості даного елемента потенціалу. А. М. Поддєрьогін під фінансовими ресурсами розуміє всі грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств, до яких належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі. Основними джерелами формування фінансових ресурсів підприємств є власні та залучені кошти [17].

Такий підхід до визначення фінансових ресурсів ми вважаємо занадто вузьким, оскільки наявність залишку грошових коштів є лише відображенням статичного стану частини фінансових ресурсів, вираженої грошовими активами. Ряд дослідників ототожнюють фінансові ресурси підприємства із грошовими доходами та надходженнями, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників.

Таке ототожнення не можна вважати коректним, оскільки доходи підприємства, на відміну від доходів держави (на макроекономічному рівні доходи дійсно розглядаються як основна форма фінансових ресурсів держави) є джерелом подальшого відшкодування витрат, сплати податкових платежів тощо. Тому загальний обсяг грошових доходів і надходжень не можна вважати фінансовими ресурсами підприємства, а лише ту їх частину, яка залишається в розпорядженні підприємства у вигляді чистого прибутку та амортизаційного потоку. Крім того, підприємство може залучати фінансові ресурси не лише у вигляді грошових коштів, що характеризує підхід до ототожнення фінансових ресурсів із грошовим потоком підприємства або залишком грошових коштів недостатньо аргументованим.

Суттєво звужує сприйняття категорії «фінансові ресурси» твердження про те, що їх формування відбувається за рахунок чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, оскільки даний підхід не враховує можливості їх залучення із зовнішніх джерел. Розповсюдженою неточністю також, на нашу думку, є ототожнення фінансових ресурсів із інвестиційними ресурсами підприємства, внаслідок чого поняття фінансового потенціалу в роботах економістів нерідко прирівнюється до поняття «інвестиційний потенціал». Інвестиційні ресурси підприємства є лише частиною фінансових ресурсів, які залучаються з метою фінансування його інвестиційної діяльності, тоді як фінансові ресурси забезпечують не тільки фінансування інвестиційних, але й поточних потреб підприємства.

Категорія «фінансовий потенціал» тісно пов'язана не лише з поняттями «фінансові ресурси» та «фінансові активи», але й з іншими фінансовими термінами: «фінансова спроможність», «фінансовий стан», «фінансова стійкість», «фінансові резерви», що відображається в різних підходах до його трактування дослідниками. Найбільш щільний зв'язок простежується між фінансовим потенціалом і фінансовими ресурсами у більшості трактувань сутності цього поняття. Фінансовий потенціал є важливим складником загального потенціалу підприємства, адже, саме цей його складник відображає стан та обсяг як власних (наявних), так і позичених (залучених) фінансових ресурсів, які необхідні для його нормального безперебійного функціонування, а також для формування конкурентних стратегій розвитку своєї діяльності в майбутньому [3, с. 78].

У О.В. Белінської О.В. [6, с. 268] «фінансовий потенціал – це обсяг наявних фінансових ресурсів підприємства та прихованих його можливостей, за рахунок яких існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим внаслідок управлінського впливу з метою досягнення певного наперед визначеного рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі».

Г.В. Корнійчук [1, с. 47] стверджує, що «обов'язковою якісною характеристикою фінансового потенціалу є спроможність генерувати певні обсяги грошових потоків, за рахунок яких формуються власні фінансові ресурси. А це передбачає спроможність накопичувати й ефективно розподіляти фінансові ресурси між конкуруючими напрямками їх використання». Сутність фінансового потенціалу полягає насамперед не так 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 [5]. Але, на нашу думку, саме

наявність фінансових ресурсів є передумовою їх вкладення в активи задля безперервного здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства.

Г.В. Кучер [4, с. 51] трактує фінансовий потенціал як вартісну категорію (дає змогу виміряти в абсолютних обсягах та визначити у відносних показниках наявні фінансові активи економічних суб'єктів) і фінансову категорію (відносини, пов'язані із формуванням, розподілом та перерозподілом, використанням, накопиченням та примноженням фінансових активів, впливають на фінансовий стан, фінансову стійкість та визначають можливості процесу відтворення для забезпечення економічного зростання).

Так, А.Є. Громова [3, с. 75] визначає його як здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності обсягів цих ресурсів.

Н.М. Левченко [7, с. 116] під фінансовим потенціалом підприємства розуміє «сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів та організаційних механізмів, спрямованих на забезпечення економічного розвитку підприємства на перспективу».

Аналогічний підхід – у О.С. Хринюк О.С. [5]: «Фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва відповідно до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства».

Р.О. Толпежников [2, с. 282] вважає, що «поняття «фінансовий потенціал» можна ототожнювати із такими параметрами, як потенційні фінансові показники (прибутковість, ліквідність, платоспроможність), потенційні інвестиційні можливості. Процес управління фінансовим потенціалом підприємства є інтегрованим набором управлінських функцій, основними з яких є планування, організація, практичне керівництво та контроль за досягненням результатів з подальшим коригуванням в разі

необхідності. Управління фінансовим потенціалом підприємства нерозривно пов'язане із затвердженими стратегічними цілями господарюючого суб'єкта, доступу на ринки капіталу і якістю системи менеджменту».

Роль та значення фінансового потенціалу як інструмента і важеля оцінки і регулювання діяльності підприємства розкривають його функції (рис. 1.2).



Рис. 1.2 – Функції фінансового потенціалу підприємства [4, с. 50]

Таким чином, узагальнюючи теоретичні підходи до сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства», слід відзначити, що фінансовий потенціал є невід'ємним складником загального потенціалу підприємства, що включає в себе не лише фінансові ресурси, але і здатність підприємства до ефективного та раціонального їх використання, наявні і потенційні можливості нарощення їхнього обсягу з метою досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом ефективних управлінських рішень у сфері фінансів.

І з урахуванням проведеного критичного огляду сучасної економічної літератури з проблем формулювання сутності фінансового потенціалу підприємства пропонуємо, перш за все, сформулювати такі його сутнісні характеристики, які в подальшому будуть взяті за основу для визначення його сутності (рис. 1.3):



Рис. 1.3 – Сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства

1) Фінансовий потенціал є самостійною економічною категорією, яка має тісні зв'язки з іншими економічними категоріями, але характеризується індивідуальними властивостями і дає підстави для систематизації специфічних знань у сфері 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 з його операційною та

фінансовою діяльністю, має підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності та полягає в 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, своєю чергою, визначаються рядом об'єктивних і суб'єктивних чинників. При цьому основою суб'єктивних чинників виступають знання та вміння фінансових менеджерів (знання методів фінансування господарської діяльності, вміння 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. Основним завданням формування фінансового потенціалу підприємства може розглядатися забезпечення фінансування його майбутнього розвитку.

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

7) Реалізація фінансового потенціалу підприємства тісно пов'язана з фактором ризику і має суттєвий вплив на рівень його фінансової рівноваги. Це обумовлюється 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.

З огляду на вищевикладені сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства його визначення може бути сформульовано таким чином: «Фінансовий потенціал підприємства являє собою комплексну характеристику системи управління фінансовою діяльністю підприємства, яка виражається в можливостях формування необхідного обсягу фінансових

ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних задач фінансування майбутнього розвитку підприємства з урахуванням фактора ризику».

## 1.2 Види та структурні компоненти фінансового потенціалу

Для розробки класифікації видів фінансового потенціалу підприємства перш за все проведемо дослідження вже існуючих в економічній літературі підходів. Не дивлячись на множину спроб охарактеризувати сутність фінансового потенціалу, варіантів його класифікації в дослідженнях економістів зовсім небагато. І.В. Сименко пропонує класифікувати фінансовий потенціал підприємства на основі застосування чотирьох класифікаційних ознак [2]:

- 1) в залежності від життєвого циклу (стартовий; поточний);
- 2) в залежності від фінансових ресурсів, що є в наявності (високий; достатній; дефіцитний; критичний);
- 3) в залежності від здатності змінюватися (змінний; фіксований); в залежності від форми ризику (із довгостроковою формою ризику; із короткостроковою формою ризику; із комплексною формою ризику).

Підходячи критично до вищенаведеної класифікації, відмітимо, в першу чергу, наявність фінансових ресурсів в її основі, а саме, таку їх характеристику як рівень достатності. Цілком погоджуємося із тим, що класифікація фінансового потенціалу підприємства має спиратися на ресурсну складову, оскільки саме ресурсний підхід при визначенні фінансового потенціалу є домінуючим.

Однак, на нашу думку, рівень достатності фінансових ресурсів не є єдиною їх характеристикою, яку необхідно врахувати під час класифікації фінансового потенціалу. Їх поділ на власні та позикові ресурси було б логічно і доцільно взяти до уваги, враховуючи особливості обох видів, їх переваги та



недоліки, які обумовлюють різний рівень можливостей підприємства щодо їх залучення.

Що стосується стадій життєвого циклу підприємства, то недостатньо, пропонуючи таку класифікаційну ознаку, обмежуватися лише стартовим потенціалом (який має місце на етапі створення підприємства відповідно до [2]) та поточним (який має місце в процесі подальшого функціонування підприємства). Відомо, що стадії життєвого циклу підприємства, яких в сучасній економічній літературі пропонується виділяти від трьох до десяти [4], в більшості випадків можуть бути стандартизовані в чотири основні стадії (народження, зростання, стабільність, занепад), визначають суттєві відмінності в стратегічних пріоритетах діяльності і можливостях залучення фінансових ресурсів.

Таким чином, виділення лише двох стадій вважаємо недостатнім для характеристики різних видів фінансового потенціалу підприємства на основі наведеної класифікаційної ознаки. Щодо такої класифікаційної ознаки як здатність змінюватися, вважаємо недоцільним її виділення взагалі, оскільки фінансовий потенціал підприємства як його інтегральна характеристика апріорі не може бути незмінним. Безумовно, він змінюється, і це відбувається під впливом цілої сукупності факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Зовсім інший підхід до класифікації фінансового потенціалу пропонують Г.О. Хом'якова та О.Г. Кайгородов [3]. Перш за все, необхідно відмітити, що науковці розглядають сутність та класифікацію фінансового потенціалу економічної системи, одним із видових проявів якої є підприємство. Це відбивається на специфіці класифікаційних ознак, запропонованих дослідниками, на думку яких класифікувати фінансовий потенціал економічної системи необхідно за трьома основними ознаками та двома другорядними.

При цьому основними ознаками є наступні:

- 1) За приналежністю фінансових ресурсів, що формують фінансовий потенціал підприємства. Розрізняють власний фінансовий потенціал та

залучений фінансовий потенціал. Ця класифікаційна ознака є цілком прийнятною для підприємства як елемента економічної системи. Але, на наш погляд, некоректним є поділ фінансових ресурсів на власні та залучені (хоча така точка зору є досить розповсюдженою в літературі). Адже власні фінансові ресурси підприємство також залучає, а, отже, правомірно говорити про те, що вони також є залученими. Більш коректним з цієї точки зору є поділ фінансових ресурсів на власні та позикові. Однак, сумнівним також є присвоєння фінансовому потенціалу підприємства таких характеристик як власний та позиковий потенціал. На наш погляд, з позиції права власності на фінансові ресурси, що залучаються підприємством, доцільно виділяти потенціал залучення власних фінансових ресурсів та потенціал залучення позикових фінансових ресурсів.

2) За рівнем ієрархії економічної системи, що забезпечується: фінансовий потенціал економічної системи мікрорівня (корпорації, підприємства, філіалу, фінансово-самостійного підрозділу компанії); фінансовий потенціал економічної системи мезорівня (регіону, галузі, кластеру); фінансовий потенціал економічної системи макrorівня (країни чи об'єднання країн). Така класифікаційна ознака є специфічною для економічної системи в цілому, але не розглядається по відношенню до підприємства як її елемента.

3) В залежності від часового періоду, що вивчається: фінансовий потенціал, який є в наявності; перспективний фінансовий потенціал. В свою чергу фінансовий потенціал, який є в наявності, автори пропонують поділяти на використовуваний та невикористовуваний за ступенем його використання, а невикористовуваний фінансовий потенціал, який є в наявності, – на резервний і той, що не приносить користі – в залежності від характеру причин невикористання. Така класифікаційна ознака є достатньо розповсюдженою в аспекті класифікації потенціалу підприємства в цілому. Її пропонують застосовувати Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, В.І. Хомяков та інші дослідники.

При цьому в більшості випадків вчені відповідну класифікаційну ознаку пропонують в редакції «за мірою (ступенем) реалізації» (Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, О.С. Федонін) або «за рівнем використання» (В.І. Хомяков). І при цьому виділяють такі види потенціалу як: фактичний (досягнутий, реалізований) та перспективний (вектор розвитку).

Пропонуємо для побудови класифікації фінансового потенціалу підприємства розглянути класифікації складових цієї категорії – потенціалу підприємства в цілому та фінансових ресурсів підприємства. Візьмемо за основу класифікацію потенціалу, яку пропонують О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк [4], а також В.Б. Іванов [5].

Автори виділяють вісім ознак, за якими потенціал підприємства класифікується наступним чином:

- 1) за рівнем абстрагованості (потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний);
- 2) залежно від рівня агрегованості оцінки (потенціал світового господарства, національної економіки, галузевий, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних (виробничих) ділянок та окремих робочих місць);
- 3) за галузевою ознакою (промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, сфери обслуговування тощо);
- 4) за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів (засобів); потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (трудова) тощо);
- 5) за спектром урахованих можливостей (внутрішньосистемний, зовнішній (ринковий));
- 6) за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.);
- 7) з огляду на спрямованість діяльності підприємства (експортний, імпортовий);

8) за мірою реалізації потенціалу (фактичний (досягнутий, реалізований), перспективний (вектор розвитку)).

Вважаємо за доцільне відмітити те, що дана класифікація представлена як класифікація потенціалу взагалі, але деякі її класифікаційні ознаки стосуються тільки потенціалу підприємства (елементний склад, функціональна сфера виникнення). Якщо говорити про категорію «потенціал» в її широкоаспектному розумінні, наведена класифікація не охоплює всі сфери прояву потенціалу, якщо ж розглядати тільки потенціал підприємства, то, навпаки, така класифікація виходить за межі підприємства.

Для її використання при класифікації фінансового потенціалу підприємства вважаємо за доцільне взяти за основу такі класифікаційні ознаки як: за спектром урахованих можливостей і за мірою реалізації потенціалу Н.С. Краснокутська, крім вищенаведених ознак, пропонує застосовувати таку, як об'єкт дослідження, виділяючи ресурсну та результатну концепції потенціалу підприємства [6].

Таку позицію вважаємо доволі дискусійною, оскільки, з одного боку, дійсно, прихильність до тієї чи іншої теорії потенціалу визначає специфіку методичних підходів до його оцінювання та управління ним. З іншого боку, класифікаційна ознака об'єкта – це його властивість чи характеристика, основа для ділення, якою не можна вважати наявність різних підходів до визначення категорії «потенціал».

В іншій своїй роботі Н.С. Краснокутська наводить такі класифікаційні ознаки потенціалу підприємства, як «за цілями формування» (потенціал функціонування, потенціал стійкого зростання, потенціал розвитку, захисний потенціал (антикризовий)); «за ступенем ідентифікації» (ідентифікований, латентний); «за цілями реалізації» (поточний, стратегічний) [7].

Цілком погоджуємося із позицією автора щодо виділення таких класифікаційних ознак, вважаємо їх досить важливими з позиції стратегічного управління потенціалом підприємства. Другим важливим об'єктом класифікації, який необхідно взяти до уваги для обґрунтування класифікації

фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси як його базовий елемент. Найбільш повний, на нашу думку, варіант класифікації фінансових ресурсів, що формуються та використовуються підприємством в процесі господарської діяльності, запропонував, І.О. Бланк [8].

Вчений пропонує класифікувати фінансові ресурси за тринадцятьма ознаками, які, в свою чергу, згруповані у два блоки:

- 1) за джерелами та формами залучення;
- 2) за характером та напрямом використання.

Перший блок класифікаційних ознак передбачає поділ фінансових ресурсів (ФР) підприємства за:

- 1) титулом власності (власні та позикові ФР);
- 2) групою джерел залучення по відношенню до підприємства (ФР, що залучаються із внутрішніх джерел; ФР, що залучаються із зовнішніх джерел);
- 3) національною приналежністю власників капіталу (ФР, що залучаються з національних джерел; ФР, що залучаються із зарубіжних джерел);
- 4) часовим періодом залучення (ФР, що залучаються на короткостроковий період; ФР, що залучаються на довгостроковий детермінований період; ФР, що залучаються на недетермінований період);
- 5) формою власності капіталу (ФР, що формуються за рахунок приватного капіталу; ФР, що формуються за рахунок державного капіталу);
- 6) формою акумулювання (ФР, що акумулюються у формі цільових фінансових резервів; ФР, що акумулюються у вільній формі).

Другий блок класифікаційних ознак передбачає поділ ФР підприємства за:

- 1) напрямом господарського використання (ФР, що спрямовуються на споживання; ФР, що спрямовуються на заміщення; ФР, що спрямовуються на накопичення);
- 2) видом господарської діяльності підприємства (ФР, що використовуються в операційній діяльності; ФР, що використовуються в

інвестиційній діяльності; ФР, що використовуються в інших видах господарської діяльності підприємства);

3) характером цілей підприємства, які реалізуються (ФР, що використовуються для реалізації оперативних цілей господарської діяльності; ФР, що використовуються для реалізації поточних цілей господарської діяльності; ФР, що використовуються для реалізації стратегічних цілей господарської діяльності);

4) рівнем господарського управління підприємством (ФР, що спрямовуються на фінансування загальногосподарських потреб підприємства; ФР, що спрямовуються на фінансування діяльності окремих структурних підрозділів («центрів відповідальності»); ФР, що спрямовуються на фінансування окремих господарських операцій);

5) характером використання ФР у часі (ФР, що використовуються у детерміновані строки планового періоду; ФР, що використовуються у недетерміновані строки планового періоду; ФР, зарезервовані до використання за межами планового періоду);

6) рівнем ризику господарських операцій (ФР, що використовуються у безризикових господарських операціях; ФР, що використовуються у низькоризикових господарських операціях; ФР, що використовуються у високоризикових господарських операціях);

7) повнотою використання розподілених ФР у передбачені терміни (розподілені ФР, повністю використані у передбачені терміни; розподілені ФР, неповністю використані у передбачені терміни; розподілені ФР, повністю не використані у передбачені терміни).

На основі вищевикладеного, з урахуванням доцільності використання класифікаційних ознак, які використовуються для класифікації потенціалу підприємства та його фінансових ресурсів, додаючи нові, раніше не використовувані класифікаційні ознаки, які відображають специфічні сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства, пропонуємо класифікувати дану економічну категорію наступним чином:

1. За титулом власності на фінансові ресурси, що залучаються:

– потенціал залучення власних фінансових ресурсів. Власні фінансові ресурси характеризуються обсягом коштів, що залучаються в діяльність підприємства, і належать йому на правах власності. Та частина з них, яка передбачена для використання у сфері накопичення (капіталізації), забезпечує формування власного капіталу підприємства. Можливості формування власних фінансових ресурсів підприємства обумовлені ефективністю господарської діяльності, перспективами зростання добробуту власників, а, отже, і вартості підприємства, а доцільність – врахуванням переваг та недоліків, якими характеризуються власні фінансові ресурси як джерело фінансування діяльності підприємства;

– потенціал залучення позикових фінансових ресурсів. Позикові фінансові ресурси залучаються в діяльність підприємства на основі таких основних принципів, як поверненість, платність, строковість. Можливість залучення даної групи ресурсів обумовлюється багатьма вимогами, які висувають до підприємства кредитори, основними серед яких є достатній рівень фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності запланованого використання відповідних ресурсів, які в комплексі формують таку характеристику діяльності підприємства як кредитоспроможність.

2. За джерелами залучення фінансових ресурсів по відношенню до підприємства:

– потенціал залучення фінансових ресурсів із внутрішніх джерел. Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є чистий прибуток і амортизація (той їх обсяг, який заплановано до отримання в плановому періоді), а також обсяг залишку коштів резервного капіталу та нерозподіленого прибутку на початок періоду, позикових фінансових ресурсів – залишок коштів забезпечення майбутніх витрат та платежів, приріст середнього залишку поточних зобов'язань по розрахунках у плановому періоді;

– потенціал залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел. Такими джерелами для залучення власних фінансових ресурсів підприємством є обсяг коштів від додаткової емісії акцій або додаткового продажу паїв, для залучення позикових фінансових ресурсів – весь спектр форм та видів кредитів (довгострокових, короткострокових, банківського, товарного, фінансового лізингу, облігаційної позики), які планує залучити підприємство для фінансування окремих цілей і задач свого розвитку, а також залишок коштів доходів майбутніх періодів.

3. За видом господарської діяльності підприємства, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси:

– потенціал фінансування операційної діяльності. Операційна діяльність є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, з метою її здійснення підприємство створюється і функціонує. Від її здійснення підприємство отримує основну частину надходжень. Характер операційної діяльності залежить від специфіки виду економічної діяльності (галузі), до якої підприємство належить. Таким чином, задачі фінансування операційної діяльності є пріоритетними в системі фінансування господарської діяльності підприємства в цілому, що необхідно враховувати в процесі формування та використання його фінансового потенціалу;

– потенціал фінансування інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність підприємства є сферою реалізації управлінських рішень, пов'язаних із вкладенням капіталу в різні об'єкти та інструменти з метою отримання економічного або позаекономічного ефекту. Як зазначається в [9], інвестиції є найбільш активною формою залучення капіталу до економічного процесу. Але не весь обсяг капіталу, а, отже, і фінансових ресурсів, інвестується. Ту їх частину, яка залучається для інвестування, в економічній літературі називають інвестиційними ресурсами. Оскільки інвестиційна діяльність носить підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності, цілі залучення і використання інвестиційних ресурсів мають бути інтегрованими в стратегію розвитку підприємства. В той же час, слід враховувати те, що



ефективність здійснення інвестиційної діяльності визначає темпи розвитку його операційної діяльності

– потенціал фінансування інших видів діяльності. Всі інші види діяльності підприємства, які не є операційною та інвестиційною діяльністю, здійснюються, виходячи зі спектру його функціональних потреб та можливостей. Вони можуть виділятися в окремі види діяльності, якщо їх супроводжують значні фінансові потоки, але так чи інакше, є частиною операційної або фінансової діяльності підприємства. Мова йде про маркетингову, інноваційну, логістичну діяльність, діяльність з управління персоналом тощо.

4. За характером цілей господарської діяльності підприємства, для реалізації яких залучаються фінансові ресурси:

– стратегічний фінансовий потенціал. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для реалізації стратегічних цілей його розвитку. Враховуючи довгострокову перспективу розробки стратегічних цілей, під стратегічним фінансовим потенціалом підприємства розуміємо його можливість фінансувати діяльність через залучення довгострокових фінансових ресурсів (власних та довгострокових позикових);

– поточний фінансовий потенціал. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення цілей поточної діяльності (в межах одного року);

– оперативний фінансовий потенціал. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення оперативних цілей (в межах кварталу, місяця, декади).

5. За рівнем ієрархії управління підприємством:

– фінансовий потенціал підприємства в цілому. На такому рівні ієрархії управління фінансовий потенціал визначається на основі стратегічних, оперативних і тактичних планів діяльності підприємства в цілому;

– фінансовий потенціал окремого бізнес-процесу. М. Портер і В. Мілар трактують бізнес процеси «як комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача» [9]. Дослідження М. Портера з проблематики бізнес-процесів дозволяють сформулювати висновок відносно того, що кожне підприємство є унікальним з точки зору сукупності бізнес-процесів, які складають його діяльність і спрямовані на формування результатів діяльності та цінності. До переліку типових бізнес-процесів підприємства, розробленого Американським центром продуктивності та якості (American Productivity&Quality Center, APQC), входять 13 їх видів, які, в свою чергу, поділяються на підвиди одного-двох порядків [7]. Кожен з таких бізнес-процесів потребує ресурсів для генерування результату. Саме з цієї точки зору пропонуємо ввести поняття «фінансовий потенціал бізнес-процесу»;

– фінансовий потенціал окремого проекту. В кожен момент діяльності підприємство реалізує один або декілька проектів. При цьому мова може йти про інвестиційний проект як про «документально оформлений прояв інвестиційної ініціативи господарюючого суб'єкта, який передбачає вкладення капіталу у певний об'єкт реального інвестування, спрямованої на реалізацію детермінованих у часі певних інвестиційних цілей та отримання планових конкретних результатів» [10]. Або діяльність підприємства можна розглядати як сукупність проектів, що реалізуються, характеризуються різним змістом, цільовою спрямованістю, складом і обсягом необхідних ресурсів тощо;

– фінансовий потенціал окремого управлінського рішення. Таке рішення може прийматися в рамках реалізації інвестиційного проекту, окремого бізнеспроцесу, здійснення поточної діяльності, але його прийняття потребує залучення додаткових фінансових ресурсів і спрямовано на отримання конкретного ефекту. Оцінюючи можливості залучення фінансових ресурсів в

такій ситуації доцільно говорити про фінансовий потенціал окремого управлінського рішення.

6. За спрямованістю розвитку діяльності підприємства:

– фінансовий потенціал розвитку. Характеризує можливості підприємства щодо залучення та ефективного використання фінансових ресурсів для реалізації проектів, що спрямовані на розширене відтворення господарської діяльності підприємства, забезпечуючи зростання її обсягів;

– фінансовий потенціал реновацій. Характеризує можливості підприємства залучати і використовувати фінансові ресурси для фінансування простого відтворення основних засобів та нематеріальних активів. Джерелом такого фінансування є створюваний на підприємстві амортизаційний фонд, відрахування коштів до якого відбувається в результаті реалізації продукції. Недостатній рівень реалізації фінансового потенціалу реновацій може свідчити про використання коштів амортизаційного фонду не за призначенням, наслідком чого може бути нестача коштів для фінансування простого відтворення, що призводить до зменшення вартості основних засобів та нематеріальних активів, наслідком чого є перехід до звуженого типу відтворювального процесу;

– антикризовий фінансовий потенціал. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, спрямовані на фінансування програми антикризового управління підприємством;

– фінансовий потенціал санації. Характеризує можливості підприємствам залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, спрямовані на фінансування плану санації.

7. За ступенем реалізації

– фактичний фінансовий потенціал. В більшості досліджень з проблематики потенціалу підприємства його фактичний потенціал характеризують як поточний, реалізований, досягнений у даний момент часу [6]. Або такий, що відображає максимальну величину фінансових ресурсів, які

можна мобілізувати для фінансування відтворювальних процесів у фактичних умовах функціонування фінансової підсистеми [3]. Тобто оцінка можливостей і компетенцій підприємства щодо залучення та використання фінансових ресурсів відбувається на поточний момент часу з урахуванням досягнутого рівня розвитку підприємства;

– перспективний фінансовий потенціал. Характеризується можливістю залучення фінансових ресурсів підприємством у майбутньому періоді (довгостроковому чи короткостроковому) з урахуванням перспектив діяльності і реалізації резервів зростання її ефективності.

8. За методом оцінки. В наукових працях дослідників з проблем управління потенціалом підприємства чітко простежується розмежування двох напрямів (сфер, цілей) дослідження – формування потенціалу та реалізація потенціалу.

У зв'язку з цим пропонуємо поділяти фінансовий потенціал на:

– сформований фінансовий потенціал. Цільовою величиною дослідження в даному випадку є встановлення величини наявного фінансового потенціалу, його достатності для досягнення цілей розвитку, а також виявлення його системних властивостей і характеру розвитку;

– використаний (реалізований) фінансовий потенціал.

Як зазначає Н.С. Краснокутська, на понятійному рівні «реалізація потенціалу» являє собою процес перетворення потенціалу в конкретні та вимірювані результати [7]. З цієї точки зору реалізований фінансовий потенціал підприємства необхідно порівнювати із сформованим на предмет рівня відповідності, а також оцінювати рівень результативності та ефективності реалізації фінансового потенціалу.

Щодо структурних компонентів фінансового потенціалу, то для його структуризації необхідно використати синтетичний підхід, за допомогою якого забезпечується комплексне виявлення структурних компонентів. З цих позицій найбільш прийнятним вважаємо структурування фінансового

потенціалу, запропоноване Л.А Толстолесовою. Автор вважає, що фінансово-інвестиційний потенціал включає такі складники:

- 1) джерела формування потенціалу (внутрішні, зовнішні та змішані);
- 2) структурні елементи, складові поняття потенціалу (значущими структурними елементами фінансово-інвестиційного потенціалу для регіонів є природно-ресурсний, виробничий, фінансовий, податковий, бюджетний, кредитний, інвестиційний, інноваційний, інфраструктурний, кадровий та споживчий потенціали);
- 3) власники капіталу, заощаджень і ресурсів, тобто суб'єкти економічних відносин, що володіють певними фінансовими ресурсами, які за певних умов і за допомогою відповідного механізму можуть трансформуватися в інвестиційні ресурси для вкладення в проекти та об'єкти, виходячи з реалізованої фінансово-інвестиційної стратегії;
- 4) об'єкти, для інвестування, заради яких і формується фінансово-інвестиційний потенціал [15, с. 121].

Загальна схема структурних компонентів фінансового потенціалу підприємства представлена на рис. 1.4.

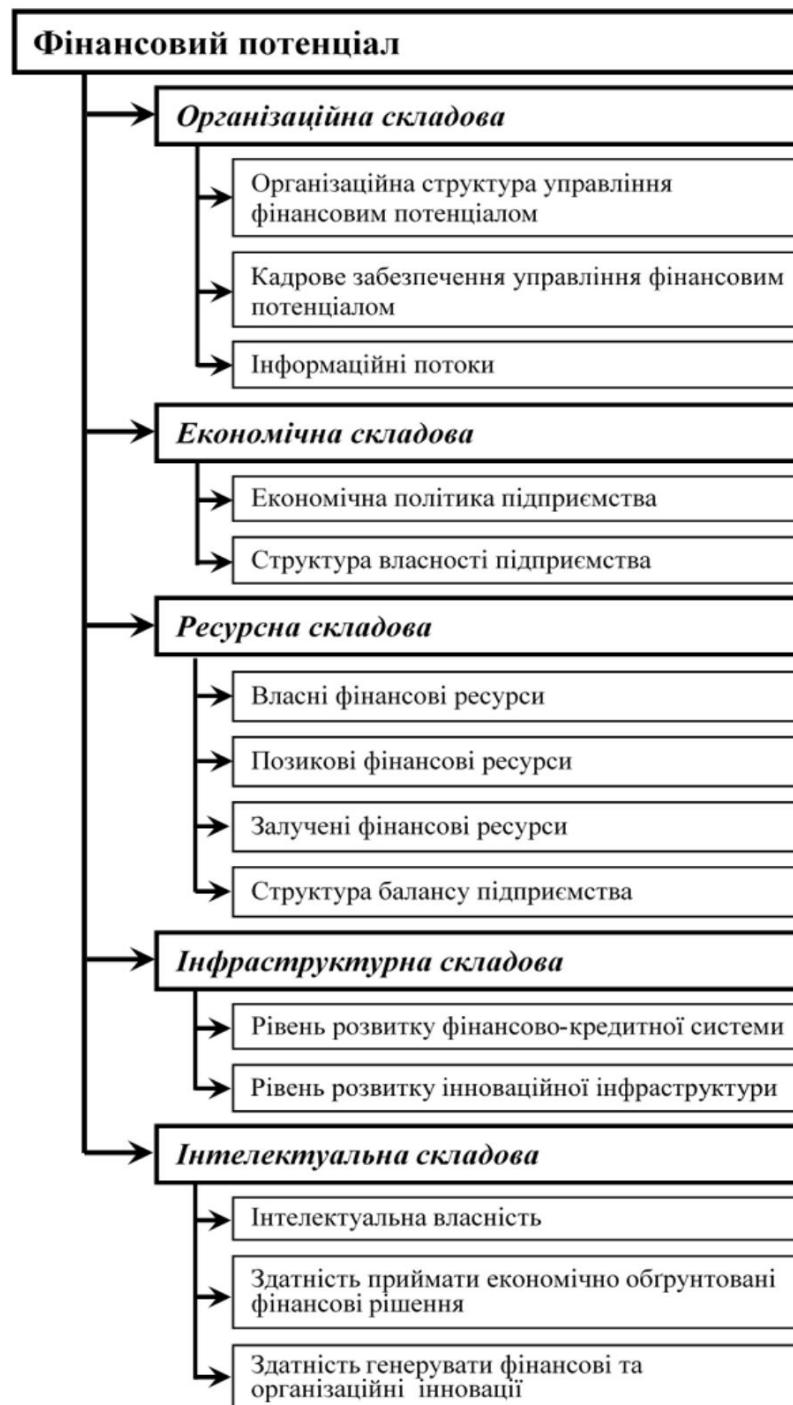


Рис. 1.4 – Структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства

Наведемо короткі якісні характеристики цих компонентів та логічну аргументацію доцільності їх включення до окремих структурних складових фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал є динамічним економічним явищем. З ним відбуваються різні метаморфози протягом всього життєвого циклу підприємства. На етапі появи підприємства створюються певні

організаційні та економічні передумови, які мають важливе значення для формування і подальшого розвитку фінансового потенціалу.

Структура власності нового підприємства суттєво впливає на визначення та механізми реалізації його економічної політики. А економічна політика визначає контури та тренди розвитку фінансового потенціалу, для реалізації якої він і формується. Залежно від того, яке значення у розширеному відтворенні надають фінансовому потенціалу власники та менеджери підприємства, формується його організаційна складова: структура управління, її кадрове забезпечення та організація інформаційних потоків у системі управління фінансовим потенціалом.

Організаційна та економічна складова фінансового потенціалу залишаються його активними компонентами й на подальших етапах життєвого циклу підприємства, оскільки впливають на ключові параметри його розвитку і використання. Центральним компонентом фінансового потенціалу підприємства виступає ресурсна складова. Вона включає власні, залучені та позикові фінансові ресурси, які підприємство спроможне залучити для фінансування виробничої й інвестиційної діяльності. Між ними існує пряма залежність: чим більший обсяг фінансових ресурсів може сформувати підприємство за рахунок власних джерел, тим кращі у нього умови доступу до фінансових ресурсів зовнішніх кредиторів та інвесторів. З іншого боку, чим більший обсяг фінансових ресурсів може залучити підприємство із зовнішніх джерел, тим більші можливості для розширення бази формування власних фінансових ресурсів.

Важливим елементом ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства є структура балансу, тобто ключові співвідношення між елементами його активу та пасиву або між ресурсами та джерелами їх формування.

Відомо, що ці співвідношення виступають важливими індикаторами фінансового становища та фінансової результативності підприємства, а отже, ілюструють стан, динаміку та наслідки використання фінансового потенціалу.

На їх основі відбуваються якісні та кількісні зміни у фінансовому потенціалі. А трансформація фінансового потенціалу знаходить своє віддзеркалення у зміні структури балансу. Перспективний та динамічний розвиток фінансового потенціалу залежить від складових, які умовно можна назвати забезпечуючими. До них ми відносимо елементи інфраструктурної та інтелектуальної складової.

Як уже зазначалося раніше, фінансовий потенціал є динамічним економічним явищем, якому притаманні перманентні дифузії та трансформації, постійний трансфер окремих елементів між внутрішнім і зовнішнім економічним оточенням. Забезпечення високої динаміки цих процесів здійснюється на основі компонентів інфраструктурної складової фінансового потенціалу. Їх нерозвиненість призводить до гальмування економічних процесів формування і розвитку фінансового потенціалу та їх деформації.

Сучасне економічне середовище діяльності підприємств реального сектору економіки характеризується високою динамікою його складників та значним рівнем конкуренції на фінансових та товарних ринках. В таких умовах важливе значення має інтелектуальна складова фінансового потенціалу, яка включає такі компоненти, як інтелектуальна власність, здатність приймати економічно обгрунтовані фінансові рішення та здатність генерувати фінансові й організаційні інновації. Нові інноваційні фінансові технології виступають важливою конкурентною перевагою підприємства на фінансових ринках у змаганні за обмежені фінансові ресурси зовнішніх кредиторів та інвесторів. А розширення можливостей доступу до них створює об'єктивні передумови для збільшення рівня фінансового потенціалу підприємства.



### 1.3 Методичні підходи щодо оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства

Під оцінкою фінансового потенціалу підприємства слід розуміти визначення величини фінансових ресурсів і можливостей, якими володіє і розпоряджається підприємство, а також економічний результат їх ефективного використання. Оцінка фінансового потенціалу підприємства дозволяє виявити найбільш значні проблеми у фінансовій діяльності підприємства, встановити причини їх виникнення, визначити напрями покращення фінансових результатів і забезпечити стабільність, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість організації [3, с. 124].

Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства повинна бути простою, але дозволяти отримувати максимально якісну інформацію про його поточний стан. Сучасні концепції дослідження фінансового потенціалу підприємства застосовують певні моделі або сукупність моделей та методик.

Зокрема В. О. Кунцевич, проаналізувавши методичну основу діагностики фінансового потенціалу підприємства, виділив такі методи:

- метод застосування інтегральної (факторної) моделі;
- метод експертних оцінок фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів;
- комбінований метод [2, с. 69].

Автор зауважив, що найефективнішим методом дослідження фінансового потенціалу підприємства є комбінований. Він поєднує детерміновані математичні залежності між індикаторами та факторами, а також враховує вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ і рівень менеджменту на підприємстві.

О. Дідченко та Є. Плаксін виділяють три групи методів оцінки вартості фінансового потенціалу підприємства:

- витратний (майновий) – визначає вартість об'єкта за сумою витрат на його створення та використання;

- порівняльний (ринковий) – визначає вартість на базі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод, пройшли певні процедури оцінки;

- результатний (дохідний) – оцінює вартість об'єкта на засаді величини чистого потоку позитивних результатів від його використання [8].

При оцінці вартості потенціалу підприємства залежно від цілей оцінки, вартості, поставлених умов, стану самого об'єкта і стану економічного середовища використовують поєднання двох-трьох методів найбільш доречних у даній ситуації:

- методи дисконтованих грошових потоків, ринку капіталу і галузевих коефіцієнтів орієнтовані на оцінку підприємства, як діючого і такою, що буде надалі функціонувати;

- методи чистих активів і угод, навпаки, застосовуються у випадку, коли інвестор намагається закрити компанію або істотно скоротити обсяг її випуску;

- метод капіталізації варто застосовувати до тих компаній, що встигли нагромадити активи в результаті капіталізації їх у попередні періоди; цей метод найбільш адекватний при оцінці «зрілих» за своїм віком компаній.

Ю. С. Гончарова виділяє наступні методи оцінки фінансового потенціалу підприємства:

- 1) комбінований метод;
- 2) метод рівневої інтегральної оцінки;
- 3) метод вирівнювання;
- 4) експертний метод [7].

На думку Н. Г. Міценко, для оцінки фінансового потенціалу підприємства застосовуються такі методи:

- експрес-аналізу за допомогою основних фінансових показників;
- комплексного аналізу на основі системи аналітичних коефіцієнтів;
- застосування інтегральної (факторної) оцінки (моделі);
- комбінований метод та інші [4, с. 213].

До методів оцінки фінансового потенціалу А. Мед та М. Шухман [9] відносять:

- горизонтальний аналіз, який полягає в побудові однієї з декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання, при цьому цінність результатів горизонтального аналізу істотно знижується в умовах інфляції;

- вертикальний аналіз – показує структуру засобів підприємства і їх джерел;

- коефіцієнтний аналіз базується на інтегральній рейтинговій оцінці фінансового потенціалу підприємства, обчисленні основних коефіцієнтів (коефіцієнт фінансової незалежності, загальної ліквідності, самофінансування та ін.);

- експрес-аналіз ґрунтується на поточному аналізі основних показників діяльності підприємства.

Серед наявних у літературі поглядів на комбінований підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства особливої уваги заслуговують праці П. А. Фоміна, М. К. Старовойтова [12], О. В. Парацій [5], які пропонують здійснювати оцінку фінансового потенціалу підприємства за такими етапами:

- визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та його характеристика (високий, середній, низький)

- оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками (експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства);

- оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» (інвестиційна привабливість підприємства);

- оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм «наявність ефективної системи управління фінансами підприємства»;

- комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства (комплексним методом на основі вагової значимості кожної складової) [6, с. 19].

Проведене дослідження різних підходів до оцінки фінансового потенціалу показало, що найбільше відповідає сформованим принципам і цілям методика оцінки фінансового потенціалу підприємства, яка запропонована П. А. Фомінін, М. К. Старовойтовим [12]. Для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства пропонують проводити експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства порівняно з пороговими значеннями (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками

Найменування показника	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
Коефіцієнт фінансової незалежності	>0,5	0,3–0,5	<0,3
Коефіцієнт фінансової залежності	<0,3	0,3–0,5	>0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	0,05–0,1	<0,05
Коефіцієнт самофінансування	>1,0	0,5–1	<0,5
Коефіцієнт загальної ліквідності	>2,0	1,0–2,0	<1,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,8	0,4–0,8	<0,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,1–0,2	<0,1
Рентабельність сукупних активів	>0,1	0,05–0,1	<0,05
Рентабельність власного капіталу	>0,15	0,1–0,15	<0,1
Ефективність використання активів для виробництва продукції	>1,6	1,0–1,6	<1,0

Примітка: сформовано автором на основі [12]

Рейтингове число визначається за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{1}{n \cdot N_i} a_{ij}, \quad (1.1)$$

де  $n$  – кількість показників, які використовуються для рейтингової оцінки;

$N_i$  – нормативні вимоги для  $i$ -го коефіцієнта;

$a_{ij}$  – значення  $i$ -го коефіцієнта.

За повної відповідності значень фінансових показників  $a_{ij}$  їхнім нормативним мінімальним рівням рейтинг підприємства, вибраного як рейтинг умовного задовільного підприємства, буде рівний одиниці. Фінансовий стан підприємства з рейтинговою оцінкою, меншою за одиницю, характеризується, як незадовільний.

Для створення рейтингу підприємств передбачається використання п'яти показників, які найчастіше беруться та найповніше характеризують фінансове становище.

На основі наведених п'яти показників визначається рейтинг підприємства за формулою:

$$R = 2 * K_{\text{заб}} + 0,1 * K_{\text{пот}} + 0,08 * K_{\text{об}} + 0,45 * R_{\text{пр}} + R_{\text{вк}}, \quad (1.2)$$

де  $K_{\text{заб}}$  – забезпеченість власними коштами;

$K_{\text{пот}}$  – коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності);

$K_{\text{об}}$  – інтенсивність обороту капіталу (коефіцієнт оборотності активів);

$R_{\text{пр}}$  – ефективність управління підприємством (коефіцієнт рентабельності продажів);

$R_{\text{вк}}$  – прибутковість (рентабельність) власного капіталу підприємства.

Вчені В. В. Турчак та С. Д. Чижинська [6, с. 51] пропонують використання методики комплексної рейтингової оцінки, яка полягає у порівнянні системи показників, які характеризують фінансовий стан підприємства з еталонним підприємством, що має найкращі результати за досліджуваними показниками. Ця методика передбачає: збір і обробку аналітичної інформації за звітний період; вибір і обґрунтування системи

показників, що використовуються для комплексної порівняльної рейтингової оцінки; розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки; класифікацію і ранжування підприємств за рейтингом. Рейтингова оцінка може проводитись з використанням матричних моделей, за допомогою яких можна отримати єдиний інтегральний показник.

Для ефективного оцінювання фінансового потенціалу необхідно розробити єдині методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу підприємств промисловості, які будуть затверджені на законодавчому рівні. При цьому вважаємо необхідним розробити: напрями аналізу фінансового потенціалу; перелік показників за кожним напрямом аналізу та методику їх розрахунку; методичний підхід до узагальнення результатів аналізу фінансового потенціалу та визначення рівня фінансового потенціалу; модель прийняття управлінських рішень щодо організації інноваційно-інвестиційної діяльності залежно від рівня оцінки фінансового потенціалу; облікові регламенти інформаційного забезпечення оцінки фінансового потенціалу підприємства; регламенти внутрішнього контролю фінансового потенціалу підприємства [9].

## Висновки до 1 розділу

У першому розділі, перш ніж розглянути сутність та структуру фінансового потенціалу підприємства, нами було надано варіанти визначення терміна «потенціал» у різних сферах гуманітарних знань. Та зазначено, що все ж таки в більшості випадків термін «потенціалі» ототожнюється з терміном «ресурси» або характеризується як сукупність певних видів ресурсів: «Визначаючи дану категорію, не слід протиставляти поняття «потенціал» і «ресурси». Потенціал (економічний, виробничий трудовий) узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу».

Встановлено, що найпоширенішою теорією потенціалу на сьогоднішній день є ресурсна теорія (підхід), хоча критики цієї теорії наголошують на принциповій відмінності термінів «резерв» і «ресурс», обґрунтовуючи це тим, що «резерв» – термін, що означає «запас», звідки черпають нові чинності, ресурси, а це означає, що запас і ресурс не є одним і тим самим.

Після узагальнення теоретичних підходів до сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства», слід відзначити, що фінансовий потенціал є невід'ємним складником загального потенціалу підприємства, що включає в себе не лише фінансові ресурси, але і здатність підприємства до ефективного та раціонального їх використання, наявні і потенційні можливості нарощення їхнього обсягу з метою досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом ефективних управлінських рішень у сфері фінансів.

Також було розглянуто види та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства та встановлено, що в ринкових умовах важливе значення має інтелектуальна складова фінансового потенціалу, яка включає такі компоненти, як інтелектуальна власність, здатність приймати економічно обґрунтовані фінансові рішення та здатність генерувати фінансові й організаційні інновації.

## 2 ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ПОЛОГІВСЬКИЙ ОЕЗ»

2.1 Загальна характеристика та аналіз виробничо–господарської діяльності підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

ПрАТ «Пологівський олійноекстракційний завод» (ПрАТ «Пологівський ОЕЗ») засновано у 1974 році. Високотехнологічне підприємство з повним циклом виробництва, продукція якого виготовляється на сучасному обладнанні тільки з екологічно чистої сировини, що гарантує стабільно високу якість продукції. Завод є одним з найбільших в Україні підприємств з виробництва рослинних олій і шротів [42].

ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» розташоване в південній частині України, поблизу найбільш сприятливих для вирощування соняшнику областей. Підприємство знаходиться у місті Пологи та розташовано 100 км на південний схід від міста Запоріжжя та 120 км на північ від порту Бердянськ [42].

Юридична адреса ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»: 70600, Запорізька обл., Пологівський район, м. Пологи, вул. Ломоносова, буд. 36. Підприємство працює цілодобово, без вихідних [42].

Стратегічне бачення підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» та його внеску у реалізацію цілей сталого розвитку на засадах соціальної відповідальності представлено в табл. 2.1.

Проведені дослідження дозволяють відзначити, що в умовах загострення конкурентної боротьби підприємство ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» посідає сьогодні одне з провідних місць на ринку сільськогосподарської продукції.



Таблиця 2.1 – Стратегічне бачення підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» та його внеску у реалізацію цілей сталого розвитку на засадах соціальної відповідальності

Стратегічні напрямки розвитку	Цілі підприємства
Підтримка відповідного технічного рівня виробництва при неодмінному дотриманні правил зниження виробничих витрат	Зниження витрат і підвищення результативності виробництва за рахунок встановлення додаткового обладнання для виробництва фосфатидного концентрату
Орієнтація підприємства і виробництва на споживчий попит шляхом розробки і вдосконалення продукції, ефективне просування її на ринку, збільшення кількості лояльних споживачів, впровадження елементів дбайливого виробництва	Удосконалення діючих систем якості та безпеки кормових інгредієнтів за рахунок розроблення анкети для організацій, які надають послуги для підприємства, з метою отримання від них зворотного зв'язку
Зміцнення фінансових позицій підприємства і відстоювання його інтересів в зовнішній середі	Покращення інфраструктури структурних підрозділів за рахунок проведення ремонтно-будівельних робіт
Збереження ядра кваліфікованого персоналу	Впровадження нових систем управління шляхом продовження впровадження принципів НАССР згідно діючого законодавства з безпеки харчової продукції, вимог МС 9001:2015 Система менеджменту якості
	Мотивація співробітників, підвищення компетентності персоналу через прийняття участі в семінарах сторонніх організацій та проходження навчання на підприємстві

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Компанія динамічно розвивається, спеціалізуючись на виробництві та продажу сільськогосподарської продукції. Метою розвитку підприємства та його стратегічною місією є: безперервне вдосконалення виробництва шляхом впровадження нових технологій та сучасного обладнання; підвищення професіоналізму, компетенції персоналу, мотивація співробітників на зниження витрат і підвищення ефективності виробництва; постійне підвищення результативності системи менеджменту якості і безпеки продукції шляхом її сертифікації за міжнародними стандартами ISO 9001:2015 і GMP + B2 [42].

Завдяки поєднанню професійності спеціалістів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» та якості виробленої продукції, йому вдається бути серед конкурентів лідером на сільськогосподарському ринку України та за кордоном.

ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» відноситься до олійно-жирової галузі харчової промисловості. Діяльність підприємства олійно-жирової галузі полягає у переробці насіння олійних культур (соняшник, соя, ріпак тощо) з наступним отриманням олії та супутньої продукції (шроту, фосфатидного концентрату). Воно відноситься до масового типу виробництва, який характеризується вузькою спеціалізацією технологічних процесів і обладнання, а також безперервним виготовлення обмеженої номенклатури виробів [42].

Відповідно до класифікації видів економічної діяльності в Україні, підприємство здійснює такі види діяльності, що наведені на рис. 2.1.

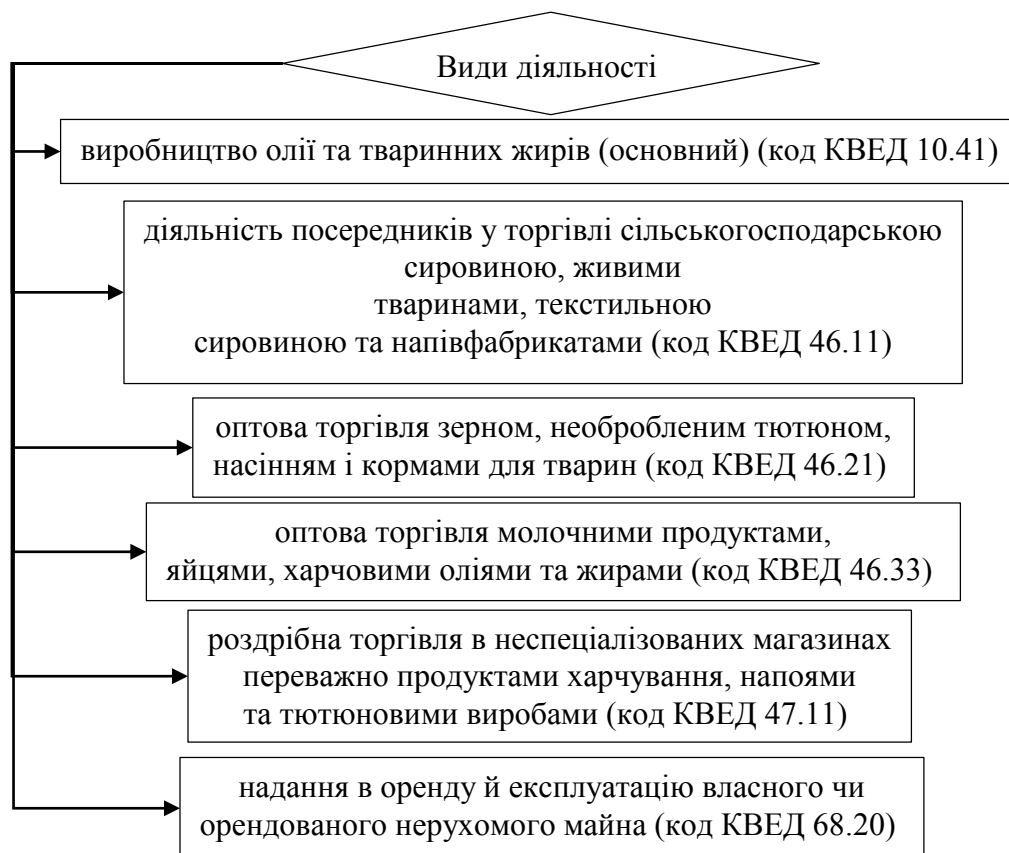


Рис. 2.1 – Види діяльності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [42]

ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» виробляє та реалізує таку продукцію (послуги):

1) олія соняшникова нерафінована, невиморожена ДСТУ 4492:2005 (вищий, 1 сорт, 2 сорт);

2) олія соняшникова рафінована, дезодорована, виморожена марки «П» ДСТУ 4492:2005;

3) олія соняшникова нерафінована, виморожена фасована у ПЕТ-тару ємністю 0,75 л, 0,9 л, 1 л, 1,8 л, 3 л, 5 л, 18 л. ДСТУ 4492:2005;

4) олія соняшникова рафінована, дезодорована, виморожена марки «П» фасована у ПЕТ-тару ємністю 0,75 л, 0,9 л, 1 л, 1,8 л, 3 л, 5 л, 18 л. ДСТУ 4492:2005;

5) олія соєва нерафінована ДСТУ 4534:2006 (вищий та 1 сорт);

6) концентрат фосфатидний соняшковий харчовий (СнХ-1, СнХ-2, СнХ-3) СОУ 15.4-37-212:2004;

7) концентрат фосфатидний соєвий харчовий (СХ-1, СХ-2, СХ-3) СОУ 15.4-37-212:2004;

8) шрот соняшковий негранульований та гранульований;

9) шрот соєвий негранульований та гранульований;

10) послуги з переробки насіння олійних культур на давальницьких умовах;

11) послуги з рафінації олії соняшкової на давальницьких умовах;

12) послуги з фасування олії соняшкової на давальницьких умовах [42].

Підприємство реалізує олію соняшкову фасовану як під власними торгівельними марками «Славія» та «Смачна крапля», так «Private Label» для провідних торгових мереж і великих дистриб'юторських компаній [42].

Підприємство бере на себе всю відповідальність за продаж та реалізацію продукції, тому професійно ставиться до рівня підготовки власних фахівців. Усі працівники підприємства мають високий рівень кваліфікації та постійно навчаються.

З метою ще кращого розуміння потреб клієнтів підприємство активно бере участь у сільськогосподарських виставках, демонструючи продукцію власного виготовлення. Також відбуваються практичні тестування різних агрегатів безпосередньо в полях господарств для демонстрації їхніх технічних можливостей.

На сьогоднішній день ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» має наступні дочірні підприємства:

- 1) Товариство з обмеженою відповідальністю «Сонячне насіння плюс»;
- 2) Товариство з обмеженою відповідальністю «БИО-АГРО»;
- 3) Товариство з обмеженою відповідальністю «Телерадіокомпанія «Славія»;
- 4) Товариство з обмеженою відповідальністю «Саноіл-Транс» [42].

Також на підприємстві функціонує представництво приватного акціонерного товариства «Пологівський олійноекстракційний завод» (Україна) в Республіці Білорусь. Основним призначенням представництва є представлення інтересів товариства у відносинах з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, підприємствами, організаціями і установами у Республіці Білорусь.

Розглядаючи фактори зовнішнього середовища, що впливають на підприємство необхідно відмітити, що серед компонентів загального середовища економічний компонент займає провідне місце. Протягом останніх років дещо збільшилося споживання, що дозволило підприємству розширити ринки збуту в Україні та за кордоном.

Для ефективного управління результатами фінансово-господарської діяльності підприємства сформовано організаційну структуру, яка відповідає нормам українського законодавства та забезпечує розподіл повноважень органів управління у реалізації стратегії компанії. Структура управління ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» наведена на рис. 2.2.

Завод являє собою єдиний комплекс основних виробничих цехів, допоміжних і обслуговуючих підрозділів, які забезпечують повний

виробничий процес переробки насіння олійних культур: від приймання, зберігання та попередньої підготовки насіння до повного очищення олії та розфасування його у ПЕТ-пляшки [42].

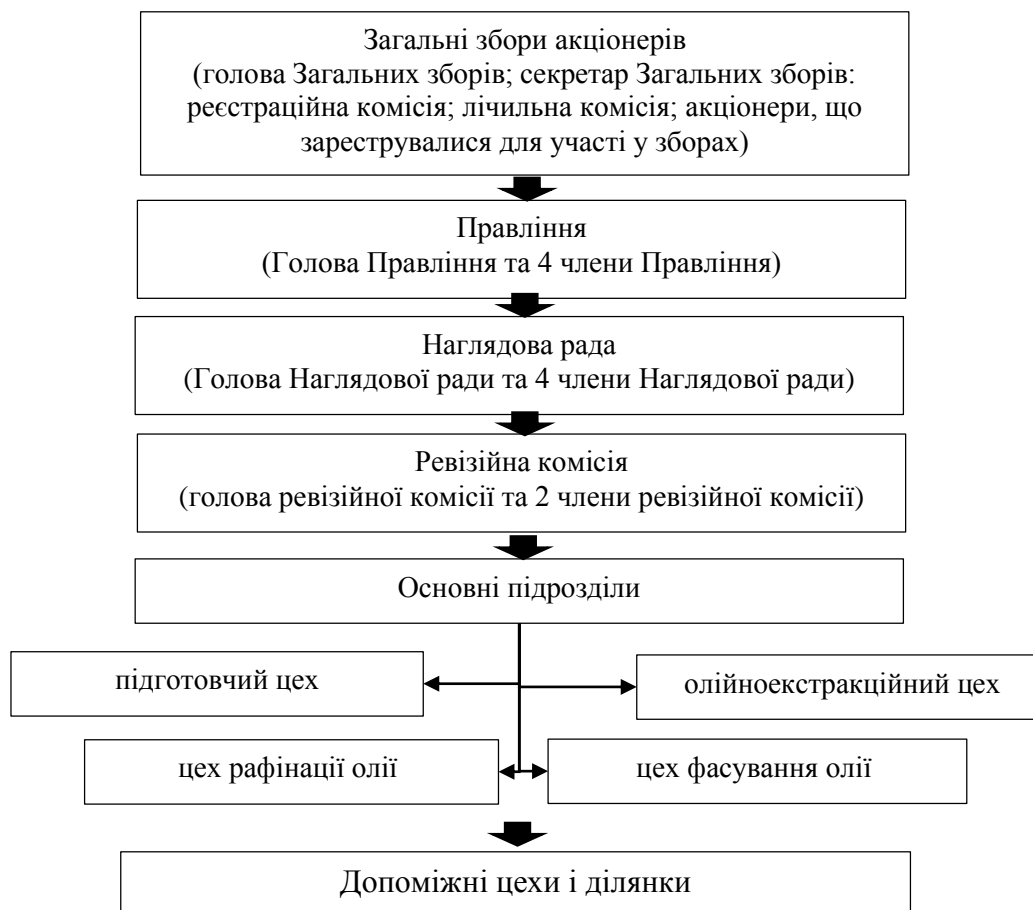


Рис. 2.2 – Організаційна структура ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [42]

На ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» основні виробничі процеси виконують такі структурні підрозділи:

- лабораторія сировини (визначення якісних показників сировини, що надходить на підприємство та у період підготовки сировини для виробництва);
- елеватор насіння (сушіння, очищення та зберігання сировини);
- підготовчий цех, де відбувається видалення лушпиння, отримання олії методом пресування та первісне очищення олії;
- олійноекстракційний цех, де відбувається остаточне отримання олії із жмиху методом екстракції;
- цех рафінації олії, де отримана олія підлягає спеціальному очищенню;

- цех фасування олії
- олійно - бакове господарство;
- елеватор шроту;
- склад готової продукції [42].

На заводі є відповідні склади сировини і готової продукції. Роботу основного виробництва забезпечують допоміжні цехи і ділянки: електрослужба, цех залізничного транспорту, цех автомобільного транспорту, цех технічного обслуговування технологічного устаткування, локально - очисні споруди, служба контрольно-вимірювальних приладів і автоматики та інші [42].

Як видно з наведеного рисунку в організаційну структуру підприємства входить ряд підрозділів, між якими розподілені відповідні операційні функції.

У структурних підрозділах підприємства працює біля 833 співробітників. Кадрова програма підприємства направлена на підвищення рівня кваліфікації персоналу. Постійно виділяються кошти на навчання та покращення кваліфікації персоналу. Підприємство приділяє значну увагу періодичним атестаціям як робочих місць, так й посад.

Також на підприємстві постійно проводиться навчання, яке включає:

- первинна професійна підготовка працівників;
- перепідготовка робітників;
- підвищення кваліфікації робітників (позачергова перевірка знань на відповідність штатному розпису, виробничо-технічні курси, курси цільового призначення);
  - самонавчання;
  - стажування працівників;
  - проведення додаткового навчання начальниками структурних підрозділів безпосередньо в своєму підрозділі;
  - підготовка молодих фахівців з числа працівників або їх дітей в навчальних закладах різних видів акредитації за рахунок коштів підприємства;
  - участь в цільових семінарах;

- навчання на курсах (у навчально-курскових комбінатах, в навчальних центрах, в інститутах післядипломної освіти та т.д.) [42].

На підприємстві станом на 31.12.2018 р. працює 833 особи. Структура трудового колективу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» та її зміна упродовж 2016-2018 рр. наведена в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка та структура персоналу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр.

Категорії персоналу	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Всього	870	869	833	-4,14
Керівники	159	158	144	-8,86
Робітники	595	595	582	-2,18
Фахівці та професіонали	111	111	104	-6,31
Службовці	5	5	3	-40,00

Примітка: побудовано автором на основі [42]

У 2018 р. відбулося незначне скорочення персоналу з 869 осіб у 2017 р. до 833 осіб у 2018 р. (скорочення склало 4,14%) через коригування стратегії розвитку підприємства. В цілому, за 2018 р. у порівнянні з 2017 р. відбулося скорочення керівників на 14 осіб, робітників на 13 осіб, фахівців та професіоналів на 7 осіб, службовців на 2 особи.

Поряд з цим, з метою визнання заслуг працівників, стимулювання підвищення ними професійного рівня, досягнення високих кінцевих результатів роботи, поліпшення якості роботи, більш інтенсивного використання виробничого потенціалу, створення умов для прояву активності працівників на підприємстві діє «Положення про заохочення працівників та трудових колективів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ». Заохочення застосовуються за особливі досягнення в роботі (як індивідуально, так і трудового колективу) з нагоди державних, обласних, місцевих (районних або міських), професійних свят, пам'ятних дат.

Аналіз обсягів виробленої та реалізованої продукції (наданих послуг) ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» протягом 2016-2018 рр. представлений в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз обсягів виробленої та реалізованої продукції ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр.

Показники	Обсяг виробництва (у грошові формі (тис.грн.))			Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)	Обсяг реалізованої продукції (у грошові формі (тис.грн.))			Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
	2016	2017	2018		2016	2017	2018	
Олія соняшникова нерафінована	693065	876792	973229	11,00	726105	888725	1119573	25,98
Олія соняшникова рафінована	722356	743960	219285	-70,52	698306	760123	241721	-68,20
Шрот соняшниковий	254882	294713	357022	21,14	167643	329315	390243	18,50
Олія соєва нерафінована			332558				379505	
Шрот соєвий			806301				834591	
Всього	1672319	1917482	2690413	40,31	1594070	1980180	2967651	49,87

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Результати аналізу показали, що ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» нарощує обсяги виробництва та збуту продукції. За 2018 р. відбулося зростання обсягів виробництва продукції проти 2017 р. на 40,31% та за такими видами продукції: олія соняшникова нерафінована підвищилася на 11%; шрот соняшковий виріс на 21,14%. Також відбулося зростання обсягу реалізованої продукції за 2018 р. відносно 2017 р. на 49,87%. Серед видів продукції за 2018 р. проти 2017 р. маємо таку динаміку обсягу реалізованої продукції: олія соняшникова нерафінована підвищилася на 25,98%; олія соняшникова рафінована зменшилася на 68,20%; шрот соняшковий підвищився на 18,50%. Загалом маємо позитивні зрушення щодо зростання обсягів виробленої та реалізованої продукції протягом 2018 р., що свідчить про існуючий попит на внутрішньому та зовнішньому ринках.



## 2.2 Аналіз фінансово-економічного стану підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства – комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів статистичного, економічного і фінансового аналізу за даними трьох потоків інформації: нормативної, планової та фактичної, відображеної в бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства [55, с. 447].

Для забезпечити ефективних результатів виробничо-господарської діяльності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», необхідною є певна система показників. Передусім потрібно визначити цілі, завдання та функції підприємства, після чого стануть зрозумілими потреби у відповідних показниках, за допомогою яких можна кількісно та якісно оцінювати результати виробничо-господарської діяльності на кожному рівні управління.

Аналіз фінансово-економічного стану ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» є засобом систематичного всебічного контролю, а також порівняння вже досягнутих показників з результатами попередніх періодів.

Тому, в першу чергу, слід провести розрахунок основних економічних показників діяльності підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Основні економічні показники господарської діяльності  
ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2474272	3112237	3162032	1,60
Валовий прибуток, тис. грн.	323487	294365	259356	-11,89
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-16892	17237	-25599	-48,51
Основні засоби, тис. грн.	262956	271215	901491	232,39
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	870	869	833	-4,14

Середньорічна вартість:				
необоротних активів;	308178	314820	986954	213,50
оборотних активів	1349616	1493132	1002909	-32,83
Фондовіддача, грн	18,82	22,95	7,02	-69,43
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	3,67	4,17	6,31	51,26
Продуктивність праці, тис. грн.	371,82	338,74	311,35	-8,09
Рентабельність господарської діяльності, %	-0,68	0,55	-0,81	-246,17

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Аналіз наведених в таблиці даних показав, що ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» функціонує неефективно, свідченням чого є отриманий збиток у 2018 р., який становив -25599 тис. грн. Зокрема, як негативне можна відзначити скорочення суми валового прибутку за 2018 р. проти 2017 р. на 11,89%, чисельності працівників на 4,14%, суми оборотних активів на 32,83%. Проте, має тенденцію до збільшення виручка від реалізації продукції за 2018 р. відносно 2017 р. на 1,6%, що свідчить про підвищення попиту на продукцію. Про неефективність використання основних засобів свідчить показник фондовіддачі, який на протязі 2018 р. відносно 2017 р. скоротився на 69,43% (її значення у 2017 р. становило 22,95 та у 2018 р. – 7,02). Як показав аналіз, у 2018 р. також були проблеми з ефективністю роботи працівників, адже показник продуктивності праці відносно 2017 р. скоротився на 8,09%. Дані коефіцієнта оборотності оборотних активів свідчать про поступове покращення ефективності використання оборотних активів, адже відносно 2017 р. показник підвищився на 51,26%. Слід відзначити, що підприємство є низькорентабельним, адже за 2018 р. показник рентабельності господарської діяльності був від'ємним, що обумовлено збитковістю функціонування.

Майно ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» відображається у балансі (форма №1). Згідно з балансом майно класифікується за видами ресурсів, які відображені у активі балансу, та за видами джерел їх фінансування – пасивів балансу. Загальна ж вартість майна дорівнює валюті балансу, при цьому виконується наступна тотожність: актив=пасив.

Проведення аналізу майна ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» слід розпочати з горизонтального аналізу (дослідити динаміку статей та їх груп в активі й

пасиві). При цьому доцільно використати наступні показники: абсолютний приріст; темп приросту.

Отримані результати проведення горизонтального аналізу майна та джерел його утворення ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» відображено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Горизонтальний аналіз динаміки майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
1	2	3	4	5	6
Нематеріальні активи	0	0	0	0,00	0,00
Основні засоби	262956	271215	901491	630276,00	232,39
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	0	0	0,00	0,00
Запаси	933574	989864	627198	-362666,00	-36,64
Виробничі запаси	613363	700309	366976	-333333,00	-47,60
Товари	40425	981	906	-75,00	-7,65
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	159787	181948	83521	-98427,00	-54,10
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	22010	16578	41640	25062,00	151,18
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	141379	161205	196701	35496,00	22,02
Інша поточна дебіторська заборгованість	118	73893	2383	-71510,00	-96,78
Гроші та їх еквіваленти	92748	42108	33276	-8832,00	-20,97
Витрати майбутніх періодів	0	0	0	0,00	0,00

*Продовження таблиці 2.5*

1	2	3	4	5	6
Інші оборотні активи	0	27536	18190	-9346,00	-33,94
Необоротні активи отримані для продажу, та групи вибуття	0	0	0	0,00	0,00
Разом активи	1657794	1807952	1989863	181911,00	10,06
Зареєстрований капітал	15516	15516	15516	0,00	0,00
Додатковий капітал	58394	58394	21091	-37303,00	-63,88
Нерозподілений прибуток	247620	268490	242899	-25591,00	-9,53
Інші довгострокові зобов'язання	0	23754	23446	-308,00	-1,30
Короткострокові кредити банків	300	0	0	0,00	0,00
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14760	7616	8163	547,00	7,18

Поточна кредиторська заборгованість розрахунками з бюджетом	4293	950	1172	222,00	23,37
Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0,00	0,00
Інші поточні зобов'язання	278118	279671	12181	-267490,00	-95,64
Разом зобов'язання	1657794	1807952	1989863	181911,00	10,06

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Горизонтальний аналіз показав, що вартість майна підприємства збільшилася за 2018 р. відносно 2017 р. на 181911 тис. грн. (10%). При цьому зростання відбулося за рахунок основних засобів, які за 2018 р. проти 2017 р. підвищилися у 2,3 рази та дебіторської заборгованості за розрахунками, за виданими авансами, що зросла у 1,5 рази відносно 2017 р., а також дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, яка підвищилася на 22% у порівнянні з 2017 р. Поряд з цим, відбулося скорочення таких статей балансу за 2018 р. відносно 2017 р.: запаси скоротилися на 36,64%; виробничі запаси зменшилися на 47,60%; товари скоротилися на 7,65%; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги зменшилася на 54,10%; грошові кошти та їх еквіваленти зменшилися на 20,97%.

Основу пасивів по ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» у 2018 р. становить поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка відносно 2017 р. виросла на 7,18% та поточна кредиторська заборгованість розрахунками з бюджетом, зростання якої склало 23,37% відносно 2017 р., що свідчить про наявність заборгованості та активне використання кредитних ресурсів. При цьому, у 2018 р. відбулося скорочення нерозподіленого прибутку на 9,53%, додаткового капіталу на 63,88% у порівнянні з 2017 р., що підтверджує наявність труднощів та нераціональне використання фінансових ресурсів.

Далі слід провести вертикальний аналіз, який дозволить визначити структуру активів і пасивів, їх динаміку. Результати вертикального аналізу майна ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Вертикальний аналіз динаміки майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (%)

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Нематеріальні активи	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Основні засоби	15,86%	15,00%	45,30%	30,30%
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Запаси	56,31%	54,75%	31,52%	-23,23%
Виробничі запаси	37,00%	38,73%	18,44%	-20,29%
Товари	2,44%	0,05%	0,05%	-0,01%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	9,64%	10,06%	4,20%	-5,87%
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1,33%	0,92%	2,09%	1,18%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	8,53%	8,92%	9,89%	0,97%
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,01%	4,09%	0,12%	-3,97%
Гроші та їх еквіваленти	5,59%	2,33%	1,67%	-0,66%
Витрати майбутніх періодів	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Інші оборотні активи	0,00%	1,52%	0,91%	-0,61%
Необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Разом активи	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%
Зареєстрований капітал	0,94%	0,86%	0,78%	-0,08%
Додатковий капітал	3,52%	3,23%	1,06%	-2,17%
Нерозподілений прибуток	14,94%	14,85%	12,21%	-2,64%
Інші довгострокові зобов'язання	0,00%	1,31%	1,18%	-0,14%
Короткострокові кредити банків	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0,89%	0,42%	0,41%	-0,01%
Поточна кредиторська заборгованість розрахунками з бюджетом	0,26%	0,05%	0,06%	0,01%
Доходи майбутніх періодів	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Інші поточні зобов'язання	16,78%	15,47%	0,61%	-14,86%
Разом зобов'язання	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Результати вертикального аналізу дозволяють відзначити, що у 2018 р. в структурі майна підприємства найбільшу питому частку займають основні засоби, тобто 45,30%. Відбулося зменшення за 2018 р. відносно 2017 р. в структурі майна: запаси скоротилися на 23%; виробничі запаси – 20%; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – 6%; інша поточна дебіторська заборгованість скоротилася на 4%.

В структурі пасивів найбільшу питому частку становив нерозподілений прибуток та у порівнянні з 2017 р. він скоротився на 2,64%. У 2018 р. відносно

2017 р. також спостерігалось скорочення додаткового капіталу на 2,17 пункти, інших довгострокових зобов'язань на 0,14 пункти, інших поточних зобов'язань на 14,86 пункти, зареєстрованого капіталу на 0,08 пункти.

Важливого значення набуває проведення аналізу фінансових результатів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», як основа аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Фінансові результати відображаються у звіті про сукупний дохід. Саме дохід від реалізації продукції та позареалізаційних операцій є одним з головних фінансових показників, який характеризує діяльність підприємства. Для проведення аналізу доходу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» доцільно зупинитися на аналізі джерел його доходів за звітом про фінансові результати підприємства, що наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз доходів господарської діяльності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2474272	3112237	3162032	49795,00	1,60
Інші операційні доходи, тис. грн.	69749	100494	31487	-69007,00	-68,67
Інші фінансові доходи, тис. грн.	1586	1574	2664	1090,00	69,25
Інші доходи, тис. грн.	512	10106	17622	7516,00	74,37
Разом	2546119	3224411	3213805	-10606,00	-0,33

Примітка: побудовано автором на основі [42]

За результатами аналізу даних таблиці можна зауважити, що підприємство функціонує не досить ефективно, адже у 2018 р. розмір доходу становив 3213805 тис. грн., що на 10606 тис. грн. є нижчим від 2017 р. Причиною такого зниження є те, що в структурі доходів за 2018 р. проти 2017 р. відбулося зменшення інших операційних доходів на 68%. Поряд з цим, у структурі доходів за 2018 р. відносно 2017 р. збільшилася частка інших фінансових доходів на 69% та інших доходів на 74%. Крім того, спостерігається зростання у 2018 р. відносно 2017 р. виручки від реалізації продукції на 1,6%.

Дослідження основних фінансово-економічних показників підприємства необхідно продовжити аналізом динамічних зрушень в обсягах операційних витрат ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», що є важливими фінансовими результатами підприємства.

Серед витрат операційної діяльності підприємства доцільно виділити: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати. Проаналізуємо динаміку формування операційних витрат ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз операційних витрат ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Види витрат	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Матеріальні витрати	2037835	2701829	2761746	59917,00	2,22
Витрати на оплату праці	73828	81731	87863	6132,00	7,50
Відрахування на соціальні заходи	15179	17353	18676	1323,00	7,62
Амортизація	19811	20743	19619	-1124,00	-5,42
Інші операційні витрати	349294	319807	287398	-32409,00	-10,13
Разом	2495947	3141463	3175302	33839,00	1,08

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Відповідно до отриманих даних бачимо, що по підприємству відбулося зростання суми операційних витрат на 33839 тис. грн. за 2018 р. відносно 2017 р. Таке зростання обумовлено збільшенням у 2018 р. відносно 2017 р. матеріальних витрат на 59917 тис. грн., витрат на оплату праці на 6132 тис. грн., відрахувань на соціальні заходи на 1323 тис. грн., тобто відбувається поступове зростання обсягів господарської діяльності та керівництво підприємства зацікавлене в ефективній роботі працівників, у впровадженні методів мотивації. Проте слід відзначити, що відбулося скорочення інших операційних витрат за 2018 р. відносно 2017 р. на 32409 тис. грн. та амортизації на 1124 тис. грн.

В процесі дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства слід зупинитися на аналізі витрати господарської діяльності, що наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз витрат господарської діяльності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2150785	2817872	2902676	84804,00	3,01
Адміністративні витрати, тис. грн.	57941	63520	65496	1976,00	3,11
Витрати на збут, тис. грн.	211081	232441	201701	-30740,00	-13,22
Інші операційні витрати, тис. грн.	76151	19827	32706	12879,00	64,96
Фінансові витрати, тис. грн.	29049	38925	17229	-21696,00	-55,74
Інші витрати, тис. грн.	22727	28140	9430	-18710,00	-66,49
Витрати з податку на прибуток, тис. грн.	15277	6449	10166	3717,00	57,64
Разом	2563011	3207174	3239404	32230,00	1,00

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Результати проведеного аналізу дозволяють відзначити, що по підприємству у 2018 р. загальні витрати господарської діяльності становили 3239404 тис. грн. та відносно 2017 р. виросли на 1%. Основу витрат складає собівартість реалізованої продукції, яка за аналізований період відносно 2017 р. підвищилася на 84804 тис. грн. Підприємство значні кошти направляє на адміністративні витрати, які відносно 2017 р. підвищилися на 3% та на витрати з податку на прибуток, що виріс на 57% відносно 2017 р., тобто підприємство своєчасно сплачує податкові платежі У 2018 р. відбулося скорочення витрат на збут на 13%, фінансових витрат на 56%, інших витрат на 66% у порівнянні з 2017 р.

Прибуток відіграє важливу роль в діяльності підприємства та є основною метою його функціонування, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечує розвиток, процвітання,



створює базу економічного розвитку держави. Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення потреб суспільства, а також дозволяє захистити підприємство від загрози банкрутства.

Саме прибуток відображає ефективність реалізації продукції, рівень продуктивності праці, конкурентоспроможність. Також наявність прибутку є передумовою розвитку підприємства, нарахування великих дивідендів для власників. Тому зупинимося на аналізі динаміки фінансових результатів підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» (табл. 2.10, рис. 2.3).

Таблиця 2.10 – Аналіз фінансових результатів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Валовий прибуток, тис. грн.	323487	294365	259356	-35009,00	-11,89
Операційний прибуток (збиток), тис. грн.	48063	79071	-9060	70011,00	88,54
Прибуток до оподаткування (збиток), тис. грн.	-1615	23686	-15433	8253,00	34,84
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-16892	17237	-25599	-8362,00	-48,51

Примітка: побудовано автором на основі [42]

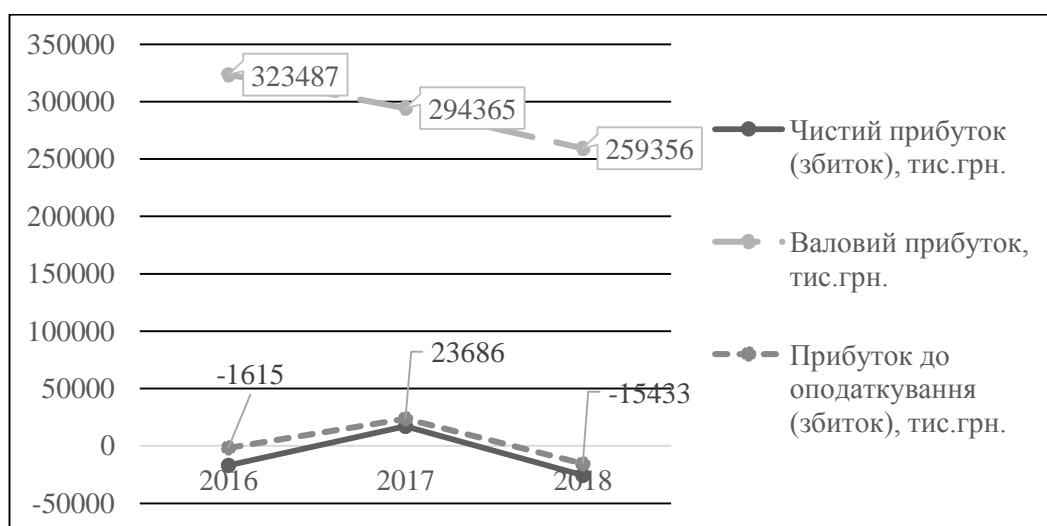


Рис. 2.3 – Динаміка зміни фінансових результатів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [42]

Аналіз показав, що підприємство характеризується збитковістю господарської діяльності та у 2016 р. і 2018 р. був отриманий збиток. Також у 2018 р. було отримано операційний збиток у розмірі 9060 тис. грн. Сума збитку до оподаткування за 2018 р. склала 15433 тис. грн. За аналізований період відносно 2017 р. скоротився валовий прибуток на 11,89%. Аналіз фінансових результатів підприємства дозволяє відзначити негативну динаміку проаналізованих показників, що свідчить про неефективність господарської діяльності, існування проблем в роботі системи фінансового менеджменту.

Під ліквідністю підприємства розуміють наявність у нього оборотних засобів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань.

Для визначення ліквідності балансу необхідно згрупувати:

1) активи балансу по мірі зниження їх ліквідності, тобто:

- А(1) - абсолютно ліквідні активи, до яких відносяться грошові кошти і поточні фінансові інвестиції;

- А(2) - швидколіквідні активи, до яких відносяться векселі отримані, дебіторська заборгованість;

- А(3) - повільноліквідні активи, до яких відносяться виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, витрати майбутніх періодів зі строком списання до 12 місяців;

- А(4) - важколіквідні та неліквідні активи, до яких відносяться необоротні активи зі строком використання більш одного року, прострочена дебіторська заборгованість, запаси, що не мають попиту, витрати майбутніх періодів за строком списання більш ніж один рік;

2) пасиви балансу по мірі збільшення терміну сплати, тобто:

- П(1) - найбільш термінові борги, до яких відносяться кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання;

- П(2) - короткострокові борги, до яких відносяться короткострокові кредити та інші позики, що повинні бути погашені у продовж 12 місяців;

- П (3) - довгострокові борги, до яких відносяться довгострокові кредити банків та інші позики зі строком погашення більше одного року;

- П(4) - постійні борги, до них відносяться зобов'язання перед власниками у розмірі власних коштів та забезпечення наступних витрат та платежів.

Групування активів за ліквідністю та зобов'язань за терміновістю погашення на підприємстві наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Групування активів за ліквідністю та зобов'язань за терміновістю погашення ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)
Найбільш ліквідні активи (А1)	46 381	36 830	-9551,00
Швидкоореалізовані активи (А2)	465 114	364 984	-100130,00
Повільноореалізовані активи (А3)	994 015	633 684	-360331,00
Важкоореалізовані активи (А4)	356 614	1 058 536	701922,00
Найбільш термінові зобов'язання (П1)	735 718	605 668	-130050,00
Короткострокові пасиви (П2)	670 229	0	-670229,00
Довгострокові пасиви (П3)	24 240	584 517	560277,00
Постійні пасиви (П4)	431 938	903 849	471911,00

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки згрупованих активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо:  $A(1) > P(1)$ ;  $A(2) > P(2)$ ;  $A(3) > P(3)$ ;  $A(4) < P(4)$ .

Згідно з результатами розрахунків на ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» спостерігається: 2017 рік:  $A(1) < P(1)$ ;  $A(2) < P(2)$ ;  $A(3) > P(3)$ ;  $A(4) < P(4)$ ; 2018 рік:  $A(1) < P(1)$ ;  $A(2) > P(2)$ ;  $A(3) > P(3)$ ;  $A(4) > P(4)$ .

Підприємство на протязі всього оцінюваного періоду має нестачу найбільш ліквідних активів А(1) для погашення найбільш термінових зобов'язань П(1). Ситуація не є кризовою, тому що виходячи з розрахунків, проведених у табл. 2.11, дефіцит найбільш ліквідних активів можна компенсувати за рахунок швидколіквідних та повільноліквідних активів,

тобто за рахунок скорочення об'ємів дебіторської заборгованості, запасів і готової продукції підприємства.

### 2.3 Оцінка ефективності управління розвитком фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

В умовах розвитку, фінансовий потенціал підприємства формується в процесі залучення фінансових ресурсів та розміщення їх в активах. Тобто, формується майновий стан та на основі встановлення співвідношень між окремими елементами активів і зобов'язань можна говорити про фінансово-майновий потенціал досліджувано підприємства.

Задля аналізування та оцінки майнового стану ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за даними фінансової звітності можна використати показники, що зображені в табл. 2.12.

Аналіз показав, що по підприємству ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» відбулося зростання загальної вартості активів за 2018 р. відносно 2017 р. на 181911 тис. грн. (10%).

Таблиця 2.12 – Аналіз фінансового потенціалу сформованого майнового стану ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр. (тис. грн.)

Показники	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн. (2018 р. до 2017 р.)	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Загальна вартість активів (майна), тис. грн.	1657794	1807952	1989863	181911,00	10,06
Вартість необоротних активів, тис. грн.	308178	314820	986954	672134,00	213,50
Вартість оборотних активів, тис. грн.	1349616	1493132	1002909	-490223,00	-32,83
Вартість матеріальних оборотних активів (запасів), тис. грн.	933574	989864	627198	-362666,00	-36,64
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн.	159787	181948	83521	-98427,00	-54,10
Грошові кошти, тис. грн.	92748	42108	33276	-8832,00	-20,97

Зареєстрований капітал, тис. грн.	15516	15516	15516	0,00	0,00
Власний капітал, тис. грн.	390118	407266	991259	583993,00	143,39
Залучений капітал, тис. грн.	1267676	1400686	998604	-402082,00	-28,71
Довгострокові зобов'язання та забезпечення, тис. грн.	363385	405397	441812	36415,00	8,98
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	300	0	0	0,00	0,00
Поточні зобов'язання, тис. грн.	904291	995289	556792	-438497,00	-44,06
Робочий (чистий оборотний) капітал, тис. грн.	445325	497843	446117	-51726,00	-10,39
Частка власних оборотних активів	0,22	0,27	0,2	-0,07	-25,93
Коефіцієнт постійності активів	0,45	0,45	0,72	0,27	60,22
Коефіцієнт мобільності активів	4,38	4,74	1,02	-3,73	-78,57
Коефіцієнт співвідношення:					
необоротних і оборотних активів	0,23	0,21	0,98	0,77	366,74
оборотних і необоротних активів	4,38	4,74	1,02	-3,73	-78,57
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,43	0,44	0,35	-0,09	-19,84

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Також спостерігається зростання суми необоротних активів відносно 2017 р. на 672134 тис. грн. та одночасно відбулося скорочення вартості оборотних активів за аналізований період відносно 2017 р. на 490223 тис. грн. По підприємству у 2018 р. відносно 2017 р. відбулося скорочення таких показників: вартість матеріальних оборотних активів зменшилася на 37%; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги скоротилася на 54%; сума грошових коштів зменшилася на 21%; обсяг залученого капіталу скоротився на 29%; робочий капітал мав скорочення на 51726 тис. грн.; сума поточних зобов'язань зменшилася на 438497 тис. грн. Проте, за 2018 р. маємо зростання власного капіталу відносно 2017 р. на 583993 тис. грн. Серед розрахованих коефіцієнтів у 2018 р. спостерігається зниження коефіцієнта зносу основних засобів, коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів, коефіцієнта мобільності активів, частки власних оборотних активів,

що дозволяє стверджувати про існування проблем в платоспроможності підприємства.

Проте, підприємство має задовільний рівень платоспроможності та про достатній рівень надійності свідчить зростання коефіцієнта постійності активів у 2018 р. Таким чином, аналізоване підприємство нарощує фінансовий потенціал в частині загальних обсягів майна, але є певні труднощі з наявністю вільних грошових коштів.

Одним з індикаторів оцінки сформованого фінансового потенціалу, рівня його розвитку та ефективності його використання на досліджуваному підприємстві є аналіз показників фінансової стійкості, що дозволить врахувати аспекти фінансово-господарської діяльності.

Важливим показником оцінювання фінансового потенціалу підприємства є також сформований рівень ліквідності його майна, адже в залежності від його рівня можна говорити про рівень фінансової стабільності, швидкість продажу активів, одержання коштів, виплати боргів, рівень платоспроможності. Високий рівень ліквідності свідчить про можливість підприємства швидко розраховуватись за допомогою наявного на балансі майна (активів) по своїх зобов'язаннях (пасивах).

Аналіз показників ліквідності дозволить визначити можливість підприємства погашати свою заборгованість. Загалом, ліквідність підприємства – це ліквідність його активів. Ліквідність визначається мірою покриття зобов'язань підприємства його активами, строк для перетворення яких в гроші відповідає строку погашення зобов'язань.

Дослідження та аналіз показників ліквідності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» наведено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Розрахунок ліквідності фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)

Коефіцієнт поточної ліквідності	1,29	1,07	1,71	59,81
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,4	0,36	0,66	83,33
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,76	0,73	0,75	2,74
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,03	0,06	100,00
Чистий оборотний капітал	445325	497843	446117	-10,39
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,33	0,33	0,44	33,41
Частка виробничих запасів в оборотних активах	0,45	0,47	0,37	-21,98

Примітка: побудовано автором на основі [42]

З метою проведення аналізу ліквідності підприємства розраховуються відносні показники, такі як коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття), коефіцієнт швидкої ліквідності і коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує здатність підприємства відповідати за поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. При нормативному значенні даного коефіцієнта від 1 до 3, його значення за 2018 р. збільшилося з 1,07 до 1,71. Зростання коефіцієнту поточної ліквідності підвищує довіру до підприємства з боку кредиторів, інвесторів або партнерів. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує здатність підприємства відповідати за поточні зобов'язання за рахунок абсолютно ліквідних та швидколіквідних активів. Даний коефіцієнт швидкої ліквідності за 2018 рік виріс з 0,36 до 0,66, що відповідає нормативному значенню. Цей показник, як і попередній, показує платоспроможність підприємства, але є більш точним, через використання більш ліквідних активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує здатність підприємства відповідати за поточні зобов'язання лише за рахунок абсолютно ліквідних активів. Даний коефіцієнт на протязі 2018 р. мав значення менше норми, але до кінця року продемонстрував тенденцію до зростання. Це говорить про нестачу готівкових коштів для своєчасного погашення поточної заборгованості. У свою чергу, нестача коштів не є критичною ситуацією через те, що їх дефіцит можна компенсувати шляхом отримання кредиту банку або через реалізацію зайвих активів. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності за 2018 р. відносно 2017 р. підвищився

на 2,74% та знаходиться в межах норми і тому підприємство є платоспроможним.

Вагомим методичним інструментом, що дає змогу проаналізувати фінансовий потенціал та його розвиток, ефективність використання фінансових ресурсів є оцінка фінансової стабільності та стійкості аналізованого підприємства. Саме фінансова стабільність підприємства є важливою характеристикою сформованого фінансового потенціалу та вона залежить від структури зобов'язань підприємства і характеризується співвідношенням власного і залученого капіталу. Тому для оцінки фінансової стабільності слід проаналізувати показники фінансової стійкості підприємства.

Аналіз фінансової стійкості та розвитку фінансового потенціалу дозволить визначити окупність вкладених ресурсів, залежність підприємства від зовнішніх джерел, рівень самофінансування. Для визначення фінансової стійкості ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» доцільно розрахувати ряд показників, що дозволять визначити забезпеченість, розміщення і використання ресурсів, проаналізувати фінансові можливості.

Аналіз фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» було проведено шляхом використання коефіцієнтного підходу (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Розрахунок коефіцієнтів стійкості фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	0,24	0,23	0,50	121,14
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,76	0,77	0,50	-35,22
Коефіцієнт фінансової залежності	4,25	4,44	2,01	-54,78
Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом)	0,45	0,45	0,72	60,22
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	0,93	1,00	0,45	-55,22
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	0,75	0,73	3,15	332,37



Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,14	1,22	0,45	-63,18
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,29	0,29	0,44	52,86
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,71	0,71	0,56	-21,53

Примітка: побудовано автором на основі [42]

проведений аналіз показав, що у 2018 р. має прийнятний стан за рядом показників фінансової стійкості, але є проблеми у використанні фінансових ресурсів. Зокрема, коефіцієнт фінансової залежності відповідає нормативному значенню 0,5 та відповідно становить у 2018 р. 0,5, хоча в попередніх періодах підприємство мало значний рівень залежності від позикових коштів. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу також знаходиться в межах норми та за 2018 р. відносно 2017 р. відбулося скорочення на 35%. Відбулося зменшення коефіцієнта фінансової залежності на 55% за 2018 р. відносно 2017 р. та він відповідає нормативному значенню в межах 1,67-2,5. Також у 2018 р. в межах нормативних значень знаходяться коефіцієнт поточних зобов'язань (не менше 0,5-0,6) та коефіцієнт довгострокових зобов'язань (нормативне значення не менше 0,2-0,3), коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику) відповідає нормативному значенню (не менше 0,1) та відносно 2017 р. скоротився на 55%, що свідчить про зменшення рівня фінансового ризику. Проте, дещо погіршився коефіцієнт маневреності власного капіталу, який за 2018 р. відносно 2017 р. скоротився на 63%, що свідчить про недостатність гнучкості в використанні власних коштів та одночасно відбулося зростання коефіцієнта фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом) відносно 2017 р. на 60% та він відповідав нормативному значенню 0,7-0,9, що свідчить про відновлення фінансової стійкості.

Отже, фінансовий потенціал ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» використовується не досить ефективно, оскільки не забезпечується прийнятний рівень фінансової стабільності підприємства та є проблеми з використанням власних ресурсів.

В процесі оцінки ефективності управління розвитком фінансового потенціалу слід зупинитися на визначенні типу фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».

Таблиця 2.15 – Типи фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016–2018 рр.

Тип фінансової стійкості	Порядок обчислення за статтями фінансової звітності	2016			2017			2018		
		Абсолютна фінансова стійкість	p.1495 > p.1095 + p.1100 + p.1200	390 118	<	1241752	407 266	<	1304684	991 259
Відносна фінансова стійкість	p.1495 + p.1595 > p.1095 + p.1100 + p.1200	753503	<	1241752	812663	<	1304684	1433071	<	1614152
Передкризова фінансова стійкість	p.1495 + p.1595 + p.1600 > p.1095 + p.1100 + p.1200	753803	<	1 241 752	812663	<	1304684	1433071	<	1614152
Кризовий фінансовий стан	p.1495 + p.1595 + p.1600 < p.1095 + p.1100 + p.1200	753 803	<	1 241 752	812 663	<	1 304 684	1 433 071	<	1 614 152

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Аналізуючи тип фінансової стійкості ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», можемо спостерігати, що кризовий фінансовий стан є характерним для підприємства на протязі 2016–2018 рр. Дана ситуація є свідченням того, що на підприємстві є порушення платоспроможності, неефективно використовуються фінансові ресурси, зростає частка довгострокових та короткострокових кредитів. Підприємство має низький рівень платоспроможності, потребує залучення позикових коштів, існують проблеми у виробництві.

Отримані значення розрахункових показників вказували на те, що фінансова стійкість підприємства порушена, основним джерелом фінансування діяльності виступали залучені кошти, тобто у підприємства існує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Перейдемо до розрахунку показників стійкості розвитку фінансового потенціалу шляхом використання інтегрального підходу. Для цього необхідно

визначити ключові показники-індикатори, які включаються у загальну формулу розрахунку інтегрального показника. Отримані результати розрахунків відображено у табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Розрахунок індикаторів стійкості фінансового потенціалу за інтегральним підходом ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016–2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Коефіцієнт покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами (Зв.о.к)	1,06	1,10	0,89	-18,59
Коефіцієнт маневреності власних коштів (Кман)	1,14	1,22	0,45	-63,18
Індекс постійного активу (Кп.а)	0,17	0,19	0,16	-15,79
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (Кд.п)	0,48	0,50	0,31	-38,20
Коефіцієнт реальної вартості майна (Кр.в)	0,04	0,03	0,21	544,62
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів Кз.с	3,25	3,44	1,01	-70,71
Узагальнюючий показник зміни стійкості фінансового потенціалу (Фс)	-0,71	0,02	0,07	266,32

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Згідно проведено аналізу бачимо, що у 2018 р. відносно 2017 р. відбулося скорочення: коефіцієнта покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами на 18,59%; коефіцієнта маневреності власних коштів на 63,18%; індексу постійного активу на 15,79%; коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів на 38,20%; коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів на 70,71%. Розрахунок узагальнюючого показника зміни стійкості фінансового потенціалу, який за 2018 р. відносно 2017 р. мав підвищення є свідченням того, що фінансова стійкість підприємства є недостатньою, адже значення показника знаходиться близько до нуля.

Підприємництво завжди здійснюється в певних економічних умовах і тому може бути успішним лише у випадку, коли власники підприємства здатні адекватно оцінити ці умови, виявити напрямки можливих змін, пристосувати

свій бізнес до цих умов, максимально використавши закладені у них можливості. Для прийняття ефективних рішень, своєчасного реагування на зміни ринкового середовища, внутрішнього середовища, потрібно раціонально використовувати фінансові ресурси і економічні блага, що виготовляються за допомогою цих ресурсів. Проведення оцінки ділової активності дозволить приймати раціональні, обґрунтовані рішення про обсяги витрачання майна (активів).

Тому важливим вимірником фінансової стабільності та розвитку фінансового потенціалу є проведення оцінки ділової активності, що характеризується абсолютними і відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності (табл. 2.17).

Отримані дані дозволяють нам відзначити, що у 2018 р. підприємство трохи погіршило своє фінансове становище. Додана вартість має тенденцію до скорочення та за 2018 р. відносно 2017 р. її скорочення становило 2,31%. Про зниження рівня ділової активності підприємства свідчать дані розрахунку коефіцієнтів оборотності активів підприємства. Коефіцієнт оборотності – кількість оборотів, яку здійснюють окремі види активів протягом звітного періоду.

Таблиця 2.17 – Оцінка фінансового потенціалу за показниками ділової активності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016–2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Додана вартість, тис. грн.	416626	389665	380667	-2,31
Коефіцієнт оборотності активів	1,55	1,80	1,67	-7,28
Період обороту оборотних активів, дні	186,95	164,41	142,09	-13,58
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,85	2,19	2,53	15,71
Коефіцієнт оборотності запасів	2,32	2,93	3,59	22,53
Тривалість обороту запасів, дні	155,39	122,87	100,28	-18,38
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	16,04	18,21	23,82	30,79
Термін погашення дебіторської заборгованості, дні	22,45	19,76	15,11	-23,54
Тривалість операційного циклу, дні	177,35	142,63	115,39	-19,10

Коефіцієнт оборотності власного капіталу	6,43	7,81	4,52	-42,07
Тривалість обороту власного капіталу, дні	56,03	46,12	79,61	72,63
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	153,57	251,87	367,92	46,08
Термін погашення кредиторської заборгованості, дні	2,34	1,43	0,98	-31,54
Тривалість фінансового циклу, дні	175,01	141,20	114,41	-18,97
Фондоозброєність праці, грн.	302,25	312,10	1082,22	246,75
Матеріаломісткість господарської діяльності	0,82	0,86	0,87	1,13
Трудомісткість господарської діяльності	0,19	0,18	0,22	22,22
Фондомісткість господарської діяльності	0,16	0,14	0,34	136,90

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Прискорення оборотності сприяє економії та вивільненню коштів з обороту. Загалом, коефіцієнт оборотності оборотних активів визначає можливість вивільнення їх з господарської діяльності та шляхи більш ефективного використання коштів, в 2018 р. проти 2017 р. скоротився на 7,28%. Позитивним є скорочення тривалості періоду обороту оборотних активів за 2018 р. відносно 2017 р. на 13,58%, тривалості обороту запасів відносно 2017 р. на 18,38%. Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості за 2018 р. відносно 2017 р. становило 30,79%, що є позитивною тенденцією та зростання коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості свідчить про постійне використання позикових коштів (підвищився на 46,08%). У 2018 р. відбулося скорочення тривалості операційного циклу, що свідчить про покращення ефективності управління дебіторською заборгованістю, а також скоротилася тривалість фінансового циклу, але значення показника доволі велике і тому слід знизити період виробничого циклу, підвищити період погашення кредиторської заборгованості, скоротити період погашення дебіторської заборгованості.

Відповідно до проаналізованих показників у 2018 р. проти 2017 р. відбулося скорочення коефіцієнта оборотності власного капіталу на 42,07%, що свідчить про неефективність розподілу та спрямування власних коштів, доцільно підвищувати збут продукції.

Узагальнюючими показниками використання ресурсів підприємства є фондомісткість, матеріаломісткість, трудомісткість господарської діяльності. Проаналізовані дані свідчать, що за 2018 р. у порівнянні з 2017 р. відбулося підвищення матеріаломісткості господарської діяльності на 1,13%, зростає фондомісткість на 1,4 рази, підвищилася фондоозброєність на 2,5 рази, зростає трудомісткість на 22,22%.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що фінансова стійкість та ділова активність ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» є нестабільними. Підприємство має загрозовий стан за окремими показниками розвитку фінансового потенціалу.

Складовою аналізу фінансового потенціалу на підприємстві є аналіз формування такого стану та співвідношення активів і зобов'язань, при якому забезпечується стійкий фінансовий стан та унеможливується настання кризових явищ чи банкрутства.

Тому для оцінки рівня розвитку фінансового потенціалу слід оцінити ймовірність банкрутства підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» та скористаємося моделлю О. Терещенко.

Розрахуємо значення показника О. Терещенко для ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за його фінансовою звітністю у 2016-2018 рр (табл. 2.18).

Таблиця 2.18 – Розрахунок складових дискримінантної моделі О. Терещенко для ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016–2018 рр.

Показники	Сутнісна характеристика показника	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
x1	Cash Flow / зобов'язання	0,04	0,06	-0,01	83,93
x2	Валюта балансу/ зобов'язання	1,31	1,29	1,99	54,38
x3	Чистий прибуток/ баланс	-0,01	0,01	-0,01	-34,94
x4	Чистий прибуток/ виручка	-0,01	0,01	-0,01	-46,17
x5	Виробничі запаси/ виручка	0,25	0,23	0,12	-48,42
x6	Виручка/основний капітал	6,34	7,64	3,19	-58,26
	Z-фактор	0,73	1,14	0,33	-71,08

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Відповідно до отриманих розрахунків бачимо, що у 2016-2018 рр. підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів, оскільки отримане значення показника знаходиться в межах  $0 < Z < 1$ . У 2017 р. на підприємстві стан фінансової рівноваги порушено, але за умови переходу підприємства на антикризове управління банкрутство йому не загрожує (нормативне значення в межах  $1 < Z < 2$ ). Тобто, підприємство може стати банкрутом та відбулося погіршення розвитку фінансового потенціалу і тому слід вжити заходів для налагодження розвитку фінансового потенціалу (рис. 2.4).

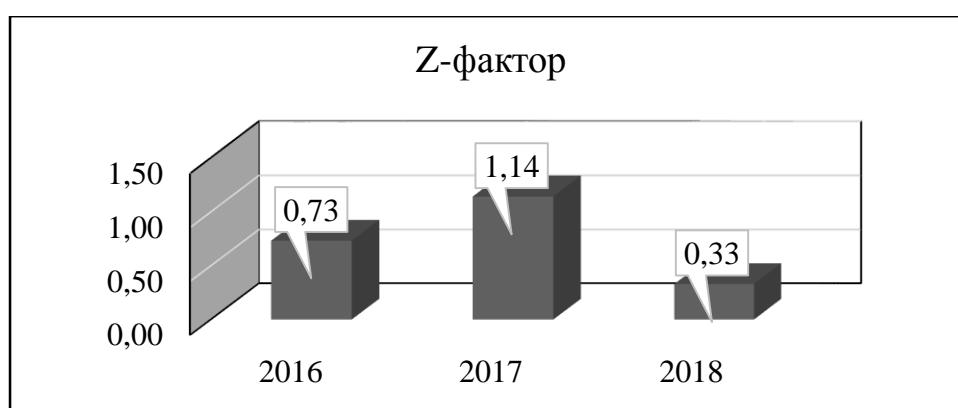


Рис. 2.4 – Динаміка Z-фактору для ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [42]

Для визначення рівня ефективності господарювання підприємства, отриманий прибуток слід порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність (табл. 2.19).

Таблиця 2.19 – Аналіз ефективності господарської діяльності ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за 2016–2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відносне відхилення, % (2018 р. до 2017 р.)
Валова рентабельність виробничих витрат	0,13	0,09	0,08	186,72
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	0,87	0,91	0,92	201,39
Рентабельність операційної діяльності	1,02	1,03	1,01	198,61
Рентабельність господарської діяльності	-0,68	0,55	-0,81	-46,17

Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	-0,68	0,55	-0,81	-46,17
Рентабельність активів	-1,02	0,99	-1,35	-35,53
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	115,04	110,45	108,94	198,63
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	-3,43	3,69	-2,56	30,57
Коефіцієнт окупності витрат на збут	-12,50	13,49	-7,88	41,57
Коефіцієнт окупності активів	-95,54	100,53	-74,18	26,21
Рентабельність власного капіталу	-4,39	4,32	-3,66	15,32
Коефіцієнт покриття власного капіталу	1,06	1,10	0,89	181,41
Рентабельність реалізації продукції	-0,68	0,55	-0,81	-46,17

Примітка: побудовано автором на основі [42]

Відповідно до результатів проведеного дослідження варто зауважити, що підприємство у 2018 р. здійснювало свою фінансово-господарську діяльність неефективно. Показник рентабельності господарської діяльності, показник рентабельності власного капіталу, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності активів у 2018 р. відносно 2017 р. мав від'ємне значення, що обумовлено збитковістю функціонування та свідчить про погіршення ефективності господарської діяльності. Відбулося підвищення лише показника рентабельності операційної діяльності за 2018 р. відносно 2017 р. на 2 рази. Крім того, у 2018 р. від'ємне значення було за такими показниками коефіцієнт окупності адміністративних витрат, коефіцієнт окупності витрат на збут, коефіцієнт окупності активів, чиста рентабельність виручки від реалізації продукції. Тобто, підприємству слід переглянути політику витрачання коштів та вжити заходів щодо покращення управління фінансовим потенціалом, підвищення його розвитку.

Здійснивши аналіз за даними фінансової звітності основних показників рентабельності господарської діяльності можна дійти висновків, про погіршення ефективності як рентабельності виробничої діяльності, так і рентабельності використання власних активів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».



## Висновки до 2 розділу

Визначено, що ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» надає послуги з переробки насіння олійних культур (соняшник, соя, ріпак тощо) з наступним отриманням олії та супутньої продукції (шроту, фосфатидного концентрату).

Проведений аналіз показав, що ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» діє збитково, про що свідчать дані показників чистої виручки від реалізації продукції та сума збитку. Як недолік слід відмітити нераціональне використання фінансових ресурсів у 2018 р.

Встановлено, що ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» у 2018 р. мав погіршення результатів фінансово-господарської діяльності. Показники рентабельності господарської діяльності, показник рентабельності власного капіталу, рентабельності реалізованої продукції, рентабельності активів у 2018 р. відносно 2017 р. мали від'ємне значення, що обумовлено збитковістю функціонування.

За 2016-2018 рр. ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» відносилось до підприємств з кризовим фінансовим станом. Відповідно до розрахункових показників фінансової стійкості проведений аналіз показав, що у 2018 р. підприємство має прийнятний стан за рядом показників фінансової стійкості, але є проблеми у використанні фінансових ресурсів. Погіршився коефіцієнт маневреності власного капіталу, який за 2018 р. відносно 2017 р. скоротився на 63%, що свідчить про недостатність гнучкості у використанні власних коштів та одночасно відбулося зростання коефіцієнта фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом) відносно 2017 р. на 60% та він відповідав нормативному значенню 0,7-0,9, що свідчить про намагання відновити фінансову стійкість.

Встановлено, що підприємство відповідно до отриманих розрахунків прогнозу банкрутства у 2016-2018 рр. перебувало у складному становищі. Зокрема, підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів, покращить фінансовий стан.

Обґрунтовано, що підприємству слід переглянути політику витрачання коштів та вжити заходів щодо покращення управління розвитком фінансового потенціалу, впровадити структуру управління фінансовим потенціалом.

3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ  
ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА  
ПРАТ «ПОЛОГІВСЬКИЙ ОЕЗ»

3.1 Використання сучасних методів оцінки ефективності управління розвитком фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Досягнення позитивних показників у фінансовій системі підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» є можливим за умови функціонування, використання організаційної структури управління розвитком фінансового потенціалу.

Економічною та плановою роботою щодо розвитку фінансового потенціалу у ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» займається фінансово-економічний відділ (рис. 3.1).

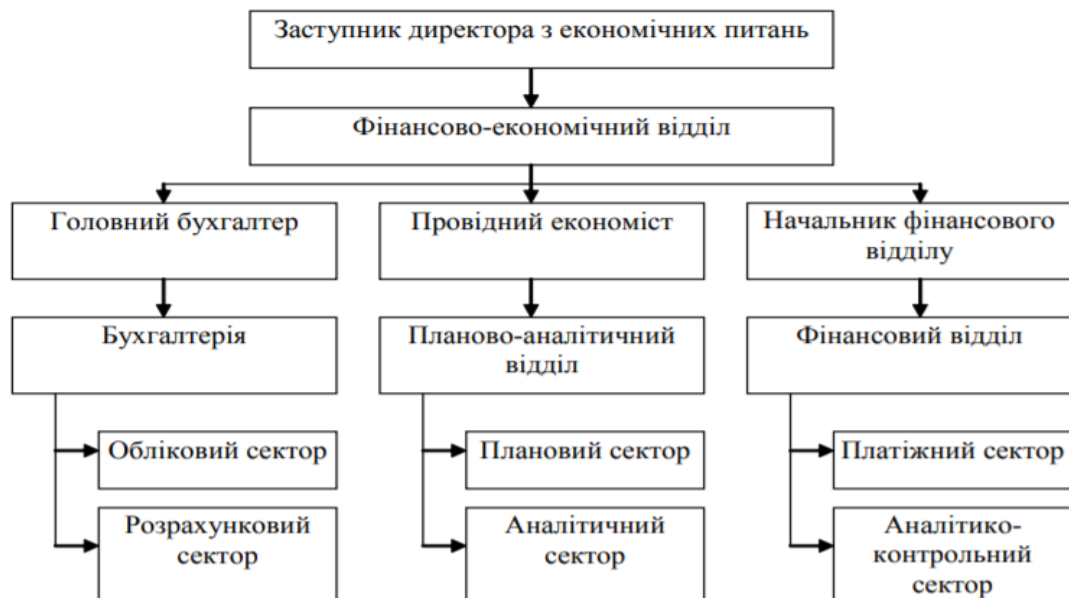


Рис. 3.1 – Організаційна структура управління фінансовим потенціалом ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Керує фінансово-економічною службою підприємства заступник директора з економічних питань. До його функції належить розробка

стратегічних цілей підприємства, масштабних проектів, контроль за провідними фінансово-економічними показниками (в т.ч., фінансового потенціалу).

Функції організаційних ланок управління у формуванні та розвитку фінансового потенціалу підприємства представлено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Функції організаційних ланок управління у формуванні та розвитку фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Планово-аналітичний відділ	Бухгалтерія	Фінансовий відділ
- виявлення впливу основних економічних показників на забезпечення беззбитковості підприємства;	- забезпечує дотримання на підприємстві встановлених єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку, складання і подання у встановлені терміни фінансової звітності;	- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку;
- обґрунтування доцільності обсягів діяльності;	- організовує контроль за відображенням на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій;	- підвищення рентабельності та платоспроможності підприємства;
- обґрунтування найраціональнішої для підприємства форми організації робіт;	- бере участь в оформленні матеріалів, пов'язаних з недостачею та відшкодуванням витрат від недостачі, крадіжками й псуванням активів підприємства.	- виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- обґрунтування ефективності інвестиційних проектів з реконструкції підприємства;		- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- пошук резервів підвищення економічної ефективності послуг;		- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів;
- обґрунтування ціноутворення продукції;		- прогнозування та планування фінансового потенціалу;
- систематичний аналіз господарської діяльності та фінансово-майнового стану підприємства з визначенням показників рентабельності послуг й оборотності капіталу;		- оперативна, поточна фінансово-економічна робота щодо оптимізації рівня прибутковості та рентабельності господарської діяльності.
- планування розподілу прибутку за фондами накопичення та споживання, розробка перспективного, поточного та оперативного планів діяльності підприємства.		

Примітка: розроблено автором на основі [16]

Можна стверджувати, що встановлена на підприємстві організаційна структура фінансово-економічної системи є достатньо раціональною, оскільки структурні ланки фінансово-економічного відділу повною мірою охоплюють усі функції, пов'язані з управлінням фінансовим потенціалом підприємства.

Для оцінювання ефективності управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» скористаємося концептуальною дескриптивною моделлю таксономічного аналізу та шляхом використання засобів таксономічного аналізу необхідно аналізувати такі показники: коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт фінансової залежності (напруженості); коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; коефіцієнт самофінансування; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; коефіцієнт ефективності використання активів.

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника фінансового потенціалу підприємства наведені в табл. 3.2, та представляють собою матрицю спостережень.

Таблиця 3.2 – Вхідні дані для проведення таксономічного аналізу ефективності управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

№	Показники	2016	2017	2018
1	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,24	0,23	0,50
2	Коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	4,25	4,44	2,01
3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,06	0,06	0,00
4	Коефіцієнт самофінансування	0,55	0,6	0,64
5	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,29	1,07	1,71
6	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,4	0,36	0,66
7	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,03	0,06
8	Рентабельність активів	-1,02	0,99	-1,35
9	Рентабельність власного капіталу	-4,39	4,32	-3,66
10	Коефіцієнт ефективності використання активів	1,83	2,08	3,15

Примітка: розроблено автором на основі [22]

Далі необхідно нормувати матрицю, шляхом розрахунку середнього значення по стовпцю та заданого від середнього. Отримані значення наведемо в табл. 3.3. після чого складаємо нормовану матрицю (табл. 3.4).

Таблиця 3.3 – Показники для нормування матриці ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Середнє значення	0,32	3,57	0,04	0,60	1,36	0,47	0,05	-0,46	-1,24	2,36
Середнє квадратичне значення	0,13	1,10	0,03	0,04	0,27	0,13	0,02	0,68	2,90	0,57

Примітка: розроблено автором

Ідентифіковані проблеми функціонування системоутворюючих компонент підприємств та визначення пропозицій щодо їх вирішення є важливим кроком до побудови ефективної моделі розвитку в контексті тактичних та стратегічних орієнтирів підприємств, що виготовляють харчову продукцію. З метою нейтралізації виокремлених недоліків господарсько-економічної діяльності та знаходження оптимального вектору розвитку, необхідне їх врахування різними інституціями. Використовуючи концептуальну дескриптивну модель таксономічного аналізу ідентифіковано таксономічні коефіцієнти розвитку для кожної доміантної компоненти підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» (табл. 3.4).

Далі необхідно зробити розподіл на стимулятори (збільшення яких покращує конкурентоспроможність) і дестимулятори (збільшення яких веде до погіршення конкурентоспроможності). За значення вектора-еталону приймаємо нормовані значення високого рівня фінансового потенціалу підприємства, оскільки головною метою є як підвищення ефективності розвитку підприємства в цілому, так і поліпшення ефективності управління фінансовим потенціалом.

Розраховані показники відстані між елементами нормованої матриці та вектором еталоном, проміжні показники рівня розвитку та загальний рівень

розвитку ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» за фінансовим потенціалом представимо в табличному вигляді (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Нормована матриця показників фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Показники	2016	2017	2018	(C0) середня відстань	(S0) середньоквадратичне відхилення	(C0) Загальна відстань між показниками та еталоном	(d 2017) показник відхилення показників підприємства за 1-й рік від еталон	(d 2018) показник відхилення показників підприємства за 1-й рік від еталон	(К 2017) Таксономічний показник розвитку	(К 2018) Таксономічний показник
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кфн)	0,24	0,23	0,49	0,33	0,37	1,06	0,21	0,47	0,79	0,53
Коефіцієнт фінансової залежності (напруженості) (Кфз)	4,25	4,44	2,01	1,09	5,55	12,18	0,36	0,16	0,64	0,84
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами (Кзвоз)	0,06	0,06	0,00	0,12	0,00	0,13	0,48	0,03	0,52	0,97
Коефіцієнт самофінансування (Кс)	0,55	0,6	0,64	0,45	0,78	2,00	0,30	0,32	0,70	0,68
Коефіцієнт поточної ліквідності (Кпл)	1,29	1,07	1,71	0,67	1,96	4,60	0,23	0,37	0,77	0,63
Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл)	0,4	0,36	0,66	0,40	0,59	1,58	0,23	0,42	0,77	0,58
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,07	0,03	0,06	0,13	0,02	0,16	0,18	0,37	0,82	0,63
Рентабельність активів (Ра)	- 1,02	0,99	1,34	0,38	0,54	1,46	0,68	0,92	0,32	0,08
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	- 4,38	4,32	3,66	0,63	1,71	4,06	1,07	0,90	-0,07	0,10
Коефіцієнт ефективності використання активів (Кева)	1,83	2,08	3,15	0,89	3,57	8,03	0,26	0,39	0,74	0,61

Примітка: розроблено автором

Відобразимо графічно динаміку змін інтегрального показника таксономічного аналізу (рис. 3.2).

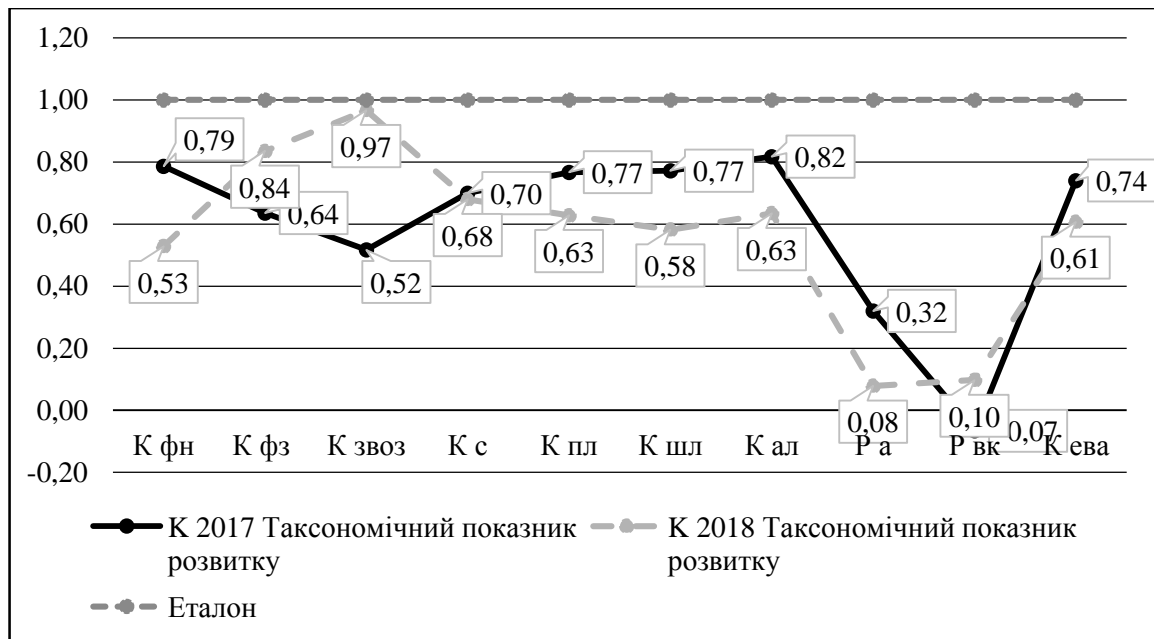


Рис. 3.2 – Динаміка зміни інтегрального показника таксономічного аналізу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Отже, результати діагностики домінантних компонент показує що коефіцієнт таксономії (рівень розвитку) на підприємстві значно скоротився у поточному році порівняно з базовим, що свідчить на неефективність діяльності підприємства. Це говорить про те, що підприємство веде збиткову діяльність, нераціонально використовує наявні у нього ресурси та має незначний рівень конкурентоспроможності. Для подальшого розвитку та збільшення ринкової частки слід керівництву підприємства формувати переваги. Оскільки підприємство недостатньо інвестує кошти у модернізацію та удосконалення своєї діяльності, його продукція може втратити свою привабливість та конкурентоспроможність. Також варто акцентувати увагу на нерівномірність розвитку різних компонент підприємств. Очевидно, що кошти вкладаються нерівномірно, більша увага повинна бути приділена оптимізації управлінської та фінансово-економічної діяльності. В результаті в перспективі така тенденція може призвести до порушення ритмічності роботи підприємства і невідповідності розвитку фінансового потенціалу загальним потребам підприємства.



Отже, показник розвитку фінансового потенціалу має нестабільний характер та характеризується значним коливанням. У 2018 р. фінансовий потенціал скоротився та його рівень достатньо низький. Таким чином, можна спостерігати стрімке падіння фінансового потенціалу, його рівень склав 0,1.

### 3.2 Шляхи покращення ефективності управління розвитком фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ»

Для сучасних підприємств характерною є динамічна зміна факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ та комплексність вирішуваних задач, що проявляється в єдності економічних, управлінських, соціальних, психологічних та інших аспектів, що в свою чергу зумовлює необхідність використання комплексного системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства. Звідси виникає необхідність дослідження та використання системи, механізму управління фінансовим потенціалом, що є одним з елементів стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю.

Грунтуючись на результатах дослідження, вважаємо за доцільне представити систему управління фінансовим потенціалом підприємства. Як відомо, будь-яка система управління є складним механізмом впливу керуючої системи на керовану для отримання бажаного результату. Звідси, система управління фінансовим потенціалом складається з двох підсистем:

1) керованої підсистеми – об'єкт управління – фінансовий потенціал; економічні відносини всередині підприємства, які виникають у процесі формування, використання і розвитку фінансового потенціалу;

2) керуючої підсистеми – суб'єкт управління – окремі особи та групи, які здійснюють управлінський вплив на об'єкт управління.

Система управління фінансовим потенціалом – це сукупність взаємопов'язаних елементів, цільовою функцією взаємодії яких є досягнення бажаного стану об'єкта за допомогою прийняття і реалізації управлінських

рішень. Вона визначає головні пріоритети і містить мету, чинники, принципи, завдання, методи, забезпечення та функції управління (рис. 3.3).

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

Рис. 3.3 – Структура системи управління фінансовим потенціалом підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [23]

Під час побудови комплексної системи управління фінансовим потенціалом підприємства слід урахувати принципи управління. Результат опрацювання літературних джерел показав, що науковцями запропоновано досить широке коло таких принципів, наприклад:

1) принципи, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу підприємства: узгодженості, взаємодії, комплексності, синергізму, підпорядкованості, відкритості [12];

2) принципи розроблення і реалізації фінансових рішень: інтегрованості, комплексності, динамізму, варіативності, стратегічної орієнтованості [2];

3) принципи формування фінансового потенціалу підприємства: цілісності та комплексності, неперервності у часі й просторі, еластичності, наукової обґрунтованості основних параметрів, результативності управлінських дій, адаптації до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління [8].

На нашу думку, формування принципів управління фінансовим потенціалом повинне базуватися на синтезі загальнонаукових принципів управління підприємством і специфічних принципів фінансового менеджменту, зокрема в розрізі управління фінансовим потенціалом, на етапах планування, прогнозування, організації, контролю й з урахуванням мотиваційного складника цього процесу. До найбільш значущих загальнонаукових принципів управління фінансовим потенціалом віднесемо такі, як:

1) системність – це, по-перше, органічна єдність цього виду управління із системою фінансового менеджменту та системою управління підприємством у цілому; по-друге, взаємозв'язок між усіма елементами системи управління фінансовим потенціалом підприємства, що дає змогу досягти поставленої мети;

2) наукова обґрунтованість – застосування сучасних теоретичних доробок і практичного досвіду під час формування системи управління фінансовим потенціалом підприємства;

3) комплексність – розроблення комплексу взаємозв'язаних управлінських рішень, які прямо чи опосередковано впливають на фінансовий потенціал підприємства;

4) цілеспрямованість – формування головної мети управління фінансовим потенціалом та ієрархічної структури цілей («дерево цілей»), тобто її декомпозиція;

5) адаптивність – урахування внутрішніх умов і зовнішніх чинників впливу на фінансовий потенціал;

б) альтернативність – розроблення альтернативних сценаріїв розвитку підприємства і відповідних їм варіантів управлінського впливу на фінансовий потенціал та вибір із-поміж них найбільш оптимального;

7) ефективність – оптимізація витрат з управління фінансовим потенціалом, максимально можливий рівень його використання, мінімізація фінансових ризиків тощо.

Щодо специфічних принципів, то під час планування фінансового потенціалу, на нашу думку, актуальними будуть як загальновідомі принципи планування (безперервності, взаємозв'язку й узгодженості поточних та стратегічних планів, участі та ін.), так і принципи фінансового планування, наприклад рентабельності капіталовкладень, відповідності термінів отримання і використання коштів, оптимізації джерел фінансових ресурсів, платоспроможності, збалансованості фінансових ризиків тощо. Специфічними принципами організації в системі управління фінансовим потенціалом є розподіл обов'язків, повноваження і відповідальність, пропорційність в управлінні тощо, а контролю – відповідність методів та інструментів контролю процесам управління фінансовим потенціалом, об'єктивність, своєчасність, дієвість тощо.

Щодо методів управління фінансовим потенціалом підприємства, то їх визначення ґрунтується на висновках І.О. Бланка щодо мети та, відповідно, методів фінансового управління в період кризи. Як уважає науковець, головною метою такого управління є відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація зниження його ринкової вартості, що викликано фінансовою кризою [2, с. 589]. Звідси, цілком логічно можна припустити, що за сучасних умов господарювання основними методами фінансового менеджменту і, відповідно, управління фінансовим потенціалом підприємства є:

1) методи управління фінансовою рівновагою підприємства, зокрема: оцінка та управління фінансовим станом, управління доходами і витратами тощо;

2) методи управління вартістю підприємства, зокрема: управління за результатами оцінки вартості підприємства з використанням дохідного, витратного і ринкового (порівняльного) підходів тощо.

Кожен підхід водночас передбачає використання низки методів як способів розрахунку вартості об'єкта оцінки.

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

У процесі управління фінансовим потенціалом підприємства окремі елементи системи повинні бути тісно взаємопов'язаними. Ранжування окремих завдань з управління фінансовим потенціалом повинне здійснюватися на основі визначення пріоритетності цілей розвитку підприємства та фінансового менеджменту, а також обов'язково відповідати поставленій меті.

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

Система управління фінансовим потенціалом ґрунтується на загальних і специфічних принципах, дотримання яких забезпечить високу якість управлінських рішень у сфері фінансів економічного суб'єкта.

Вона містить комплекс методів, вибір яких залежить від цілей управління та ситуації у середовищі підприємства, яку визначають зовнішні і внутрішні чинники впливу на його функціонування і розвиток.

Запропонована структура системи управління фінансовим потенціалом може слугувати теоретичною основою для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового менеджменту підприємства. Впровадження системи управління фінансовим потенціалом дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта.

Механізм управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання має включати принципи, мету, задачі, функції механізму, інструменти, необхідні для його реалізації, інформаційну підтримку прийняття рішень відносно напрямів розвитку фінансового потенціалу [7; 14; 20].

Механізм управління фінансовим потенціалом можна описати наступним чином. Фінансовий потенціал підприємства базується на принципах та меті, на нього впливають зовнішні фактори. Внутрішні фактори та фінансовий потенціал пов'язані двостороннім впливом один на одного. З мети випливають задачі. Наступним елементом механізму є комплекс методів

управління фінансовим потенціалом підприємства, ефективне використання яких має приводити до стійкого функціонування. Для визначення якості функціонування підприємства використовуються критерії ефективності, що встановлюються відповідно до мети. Якщо результати моніторингу є позитивними, то поставлена мета досягнена та підприємство може підтримувати отриманий результат або встановити нову мету. У випадку, коли результати моніторингу не є позитивними, необхідно повернутись до етапу вибору комплексу методів управління фінансовим потенціалом [20; 23].

Авторська концепція управління фінансовим потенціалом підприємства представлена на рис. 3.4.

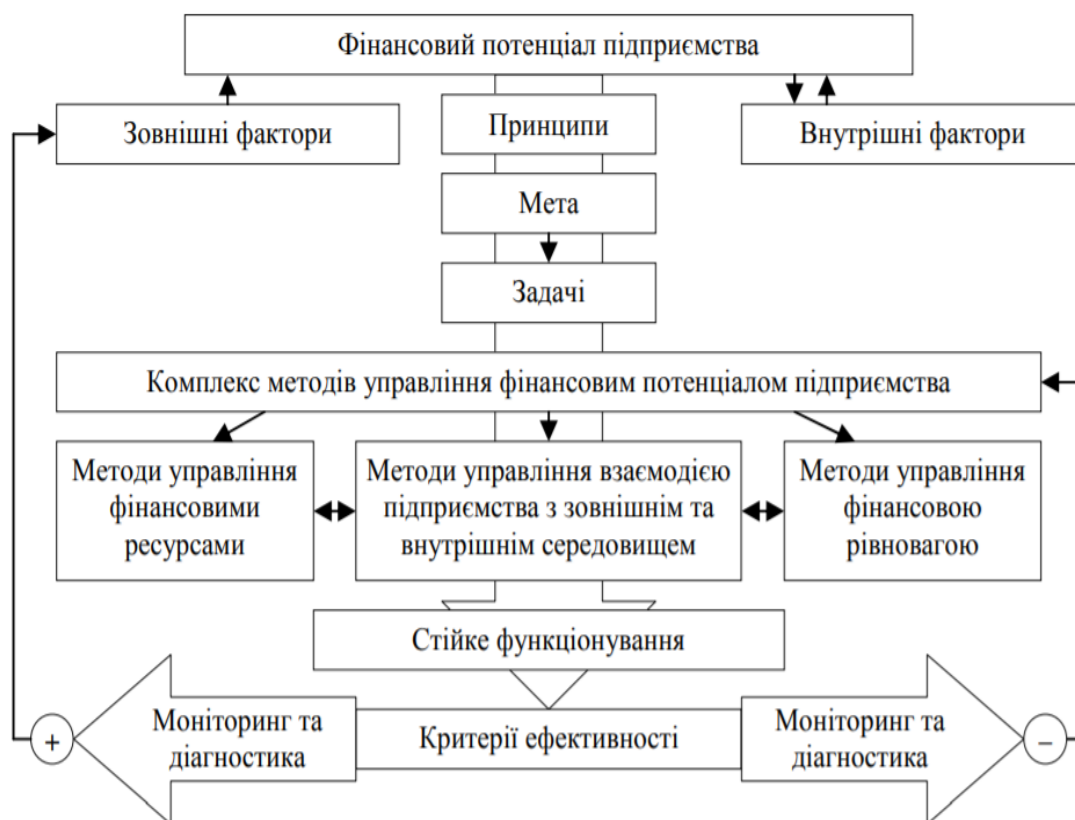


Рис. 3.4 – Концепція механізму управління фінансовим потенціалом підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [27]

Таким чином, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний,

нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Однією з ключових особливостей механізму управління фінансовим потенціалом підприємства є постійний розвиток.

Оскільки розвиток може бути як прогресивним, так і регресивним, механізм управління потенціалом має бути спрямований на підтримання стабільного зростання елементів управління фінансовим потенціалом.

Задля вдосконалення механізму управління фінансовим потенціалом підприємства використовується структура управління, що максимально сприяє досягненню мети підприємства, враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Виділяють наступні основні аспекти ефективного управління фінансовим потенціалом:

- оптимальність розподілу фінансових ресурсів, а також дієздатність фінансової системи підприємства;
- досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу;
- конкуренція, оскільки через неї підприємства йдуть на ризик нововведень для утвердження своєї позиції на ринку;
- фінансова стійкість є найважливішим компонентом загального сталого розвитку підприємства.

Також слід виділити напрями управлінського впливу щодо зміцнення фінансового потенціалу підприємства, які представлено на рис. 3.5.

Першочерговим етапом у покращанні фінансового потенціалу українських підприємств є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, яке б забезпечило мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу.

Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації - системи заходів,



спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого, на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок [29, с.51]:

- зменшення суми постійних витрат (зокрема витрат на утримання управлінського персоналу);
- зменшення рівня умовно-змінних витрат;
- продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями;
- відтермінування виплат дивідендів та відсотків.

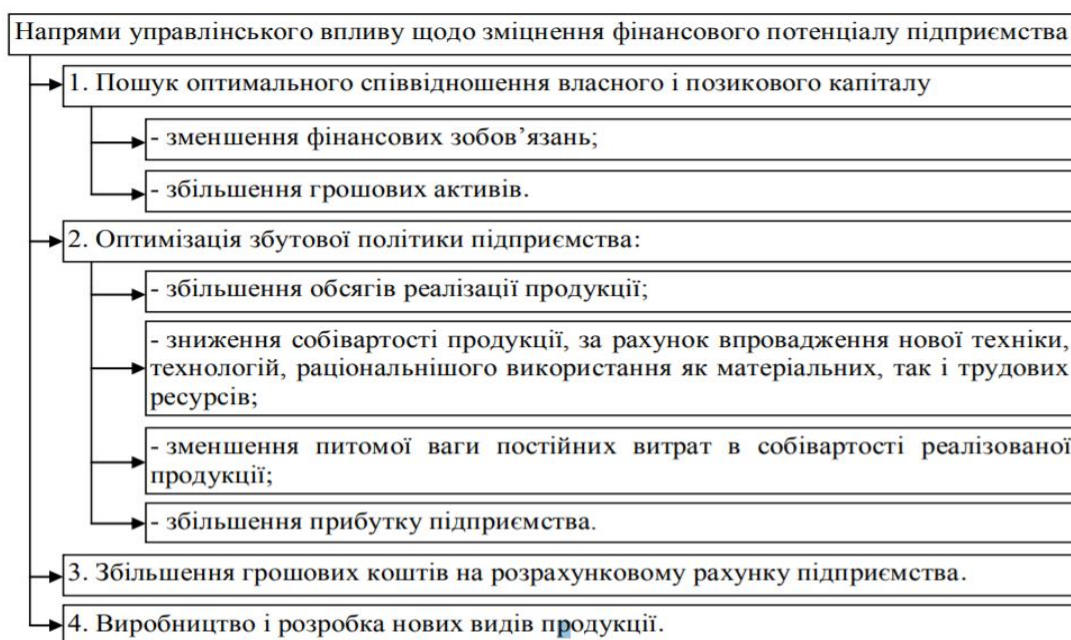


Рис. 3.5 – Напрями управлінського впливу щодо зміцнення фінансового потенціалу підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [31]

Збільшити суму грошових активів можна за рахунок [29, с.51]:

- рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, форфейтингу, примусового стягнення);
- прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту);

- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків);

- скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі.

В умовах конкурентного середовища актуальності набуває оптимізація збутової політики підприємства. Підприємству необхідно активізувати політику в галузі маркетингу з метою просування своєї продукції, яка фактично за рахунок високої якості та ціни, нижчої від середньогалузевої є конкурентоспроможною. Важливими для вирішення є питання реклами, упаковки, випуску високоякісної сувенірної продукції, фірмова торгівля, стимулювання збуту різними шляхами. Правильний підхід до просування продукції виробників товарів дозволить збільшити реалізацію продукції, що створить реальні передумови для виходу підприємства з фінансово-економічної кризи. Конкурентоспроможність на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже 100 зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства [53, с.45].

Ще одним напрямом нарощування фінансового потенціалу підприємства є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Наступним напрямом покращання фінансового потенціалу підприємства може стати виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить

споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво «ходових» товарів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Оскільки наявний фінансовий потенціал - це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства, то його треба систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці - за низку періодів, дасть змогу визначити «больові точки» у фінансовій діяльності та способи ефективності використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення.

До основних чинників, які можуть спричинити фінансову кризу на підприємствах, належать: зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства) [61, с. 124].

Фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже саме він відіграє вагомую роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути інвестиційно привабливою, ліквідною та фінансово надійною.

За результатами проведеного дослідження можна стверджувати, що процес формування фінансового потенціалу підприємства є по своїй сутності складним явищем, котре залежить від багатьох факторів, які контролюються суб'єктом господарювання (рис. 3.6).

Під час оцінювання фінансового потенціалу підприємства беруться до уваги показники ефективності використання існуючих фінансових ресурсів та стратегічні напрямки розвитку бізнесу. Проте через значну залежність

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

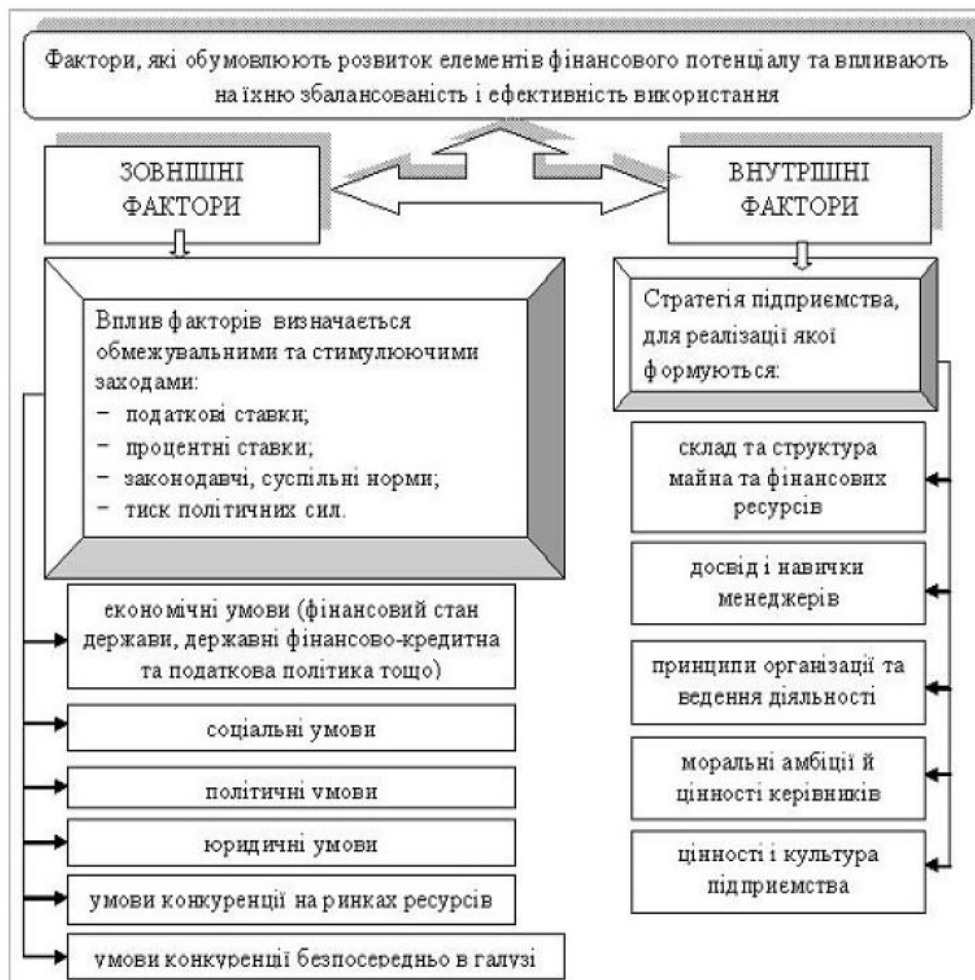


Рис. 3.6 – Фактори впливу на фінансовий потенціал підприємства ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» [34]

Враховуючи проблеми управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах фінансової кризи, а також необхідність стабілізації фінансової стійкості підприємств в умовах фінансової нестабільності, варто вжити таких заходів:

- усунення зовнішніх факторів банкрутства;
- удосконалення поточного календаря фінансового документа, у якому докладно відображається грошовий обіг підприємства;
- регулювання рівня незавершеного виробництва;

- переведення низькооборотних активів до високооборотних;
- вживання локальних заходів з поліпшення фінансового стану;
- забезпечення фінансового становища підприємства в середньостроковій перспективі, яке виявляється в стабільному надходженні виручки від реалізації в достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності продукції, установа припинення штрафних санкцій за прострочену кредиторську заборгованість, забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття нових поточних зобов'язань;
- поступове погашення старих боргів, скорочення витрат до мінімально допустимого рівня, проведення енерго- і ресурсощадних заходів;
- створення стабільної фінансової бази;
- забезпечення стійкого фінансового становища підприємств у довгостроковій перспективі, створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, фінансової системи підприємства до несприятливого зовнішнього впливу [61, с.125].

На рівні управління фінансовим потенціалом необхідно глибоко визначити всі можливості, які є у кожного підприємця для досягнення та підтримання стійкого й ефективного розвитку економіки. І, що важливо, від вирішення цих проблем підприємствами залежить фінансова стійкість на всіх інших рівнях управління виробництвом. Збалансованість досягається шляхом забезпечення оптимальних кількісних співвідношень між елементами загальної фінансово-економічної системи, які дозволяють їй гармонійно розвиватися.

Система заходів для підтримки фінансового потенціалу підприємства на найбільш оптимальному рівні повинна передбачати [67]:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;

- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації;

- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему фінансового моніторингу кожної із складових фінансового потенціалу підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Так, якщо моніторингом виявлено недостатній рівень фінансової стійкості підприємства, то можна реалізувати такі дії [67]:

- оптимізація руху фінансових ресурсів підприємства і врегулювання фінансових відносин, які виникають під час розрахункових відносин між господарюючими суб'єктами з метою ефективного їхнього розподілу;

- розробка стійкої фінансової стратегії підприємства;

- розробка проектів перспективних і поточних фінансових планів, прогнозних балансів та бюджетних коштів;

- розрахунок прогнозних значень реалізації продукції (планів продажів) і планів капіталовкладень, собівартості продукції тощо;

- визначення джерел фінансування господарської діяльності, а також бюджетне фінансування, довго- та короткострокове кредитування тощо;

- координація фінансових підрозділів підприємства.

Саме за рахунок стійкої фінансової складової підприємство спроможне вкладати кошти у розробку нових товарів (послуг), освоювати нові ринки збуту шляхом демпінгу, забезпечувати або сприяти забезпеченню маркетингової стійкості підприємства, розвивати нові напрями діяльності, підтримувати інвестиційну стійкість, і, маючи висококваліфікований персонал, забезпечувати кадрову стійкість підприємства, ефективний процес управління.

Досягнення фінансової стійкості підприємства можливе лише за умови використання елементів сучасного фінансового менеджменту, своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та стратегічного бачення

майбутнього стану підприємства. Удосконалення фінансової роботи на підприємстві доцільно здійснювати за такими напрямками: системний і постійний фінансовий аналіз їх діяльності; організацію обігових активів відповідно до існуючих вимог з метою оптимізації фінансового стану; впровадження управлінського обліку і на цій підставі оптимізацію витрат підприємства; оптимізацію розподілу виручки і вибір найефективнішої дивідендної політики; більш широке впровадження комерційного кредиту з метою оптимізації джерел грошових коштів; застосування лізингових операцій з метою розвитку виробництва тощо.

### Висновки до 3 розділу

Обґрунтовано, що встановлена на підприємстві ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» організаційна структура фінансово-економічної системи є достатньо раціональною, оскільки структурні ланки фінансово-економічного відділу повною мірою охоплюють усі функції, пов'язані з управлінням фінансовим потенціалом підприємства.

Застосовано метод таксономії для діагностики рівня розвитку фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ», для цього автором запропоновано використовувати концептуальну дескриптивну модель таксономічного аналізу.

Для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом необхідно враховувати всі можливі важелі, що матимуть позитивний вплив на управління економічними ресурсами підприємства і його загальний розвиток. Головною функцією управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація його грошових потоків.

На основі дослідження та узагальнення теоретичних положень і практичного досвіду у сфері фінансового менеджменту використано систему управління фінансовим потенціалом підприємства.

Використано механізм управління фінансовим потенціалом підприємства, який є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Обґрунтовано, що через значну залежність фінансових можливостей підприємства від змін в економічному середовищі, необхідно враховувати вплив факторів, які чинять вплив на формування і використання фінансового потенціалу.

На рівні управління фінансовим потенціалом необхідно глибоко визначити всі можливості, які є у кожного підприємця для досягнення та підтримання стійкого й ефективного розвитку економіки. Також слід враховувати проблеми в управлінні розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» та використовувати запропоновані заходи їх подолання.



## ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі магістра наведене теоретичне узагальнення та вирішення завдання, яке полягає у розвитку теоретико-методичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо управління розвитком фінансового потенціалу. Загальні висновки, одержані в результаті дослідження, зводяться до наступного:

Встановлено, що термін «потенціалі» має такі характеристики: потенціал характеризує ресурси, що є в наявності та які можна використати для досягнення певних цілей, тобто надає оцінку теперішньому стану об'єкта; потенціал є динамічною функцією, а отже, надає оцінку майбутньому стану об'єкта за певних зовнішніх умов; потенціал характеризує здатність (можливість) об'єкта змінюватися під впливом різних факторів; потенціал характеризує умови, за яких об'єкт може зазнавати змін, прагнучи досягти свого кращого (оптимального) стану. Отже, потенціал (економічний, виробничий трудовий) являє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу.

Визначено, що поняття «фінансовий потенціал підприємства» слід розглядати, як невід'ємним складник загального потенціалу підприємства, що включає в себе не лише фінансові ресурси, але і здатність підприємства до ефективного та раціонального їх використання, наявні і потенційні можливості нарощення їхнього обсягу з метою досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом ефективних управлінських рішень у сфері фінансів.

Розглянуто види та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства та встановлено, що в ринкових умовах важливе значення має організаційна, економічна, ресурсна, інфраструктурна, інтелектуальна складова фінансового потенціалу.

Встановлено, що у 2018 р. були проблеми з ефективністю роботи працівників, адже показник продуктивності праці відносно 2017 р. скоротився на 8,09%. Слід відзначити, що підприємство є низькорентабельним, адже за

2018 р. показник рентабельності господарської діяльності був від'ємним, що обумовлено збитковістю функціонування.

З'ясовано, що по підприємству відбулося зростання суми операційних витрат на 33839 тис. грн. за 2018 р. відносно 2017 р. Таке зростання обумовлено збільшенням у 2018 р. відносно 2017 р. матеріальних витрат на 59917 тис. грн., витрат на оплату праці на 6132 тис. грн., відрахувань на соціальні заходи на 1323 тис. грн., тобто відбувається поступове зростання обсягів господарської діяльності та керівництво підприємства зацікавлене в ефективній роботі працівників, у впровадженні методів мотивації. Проте слід відзначити, що відбулося скорочення інших операційних витрат за 2018 р. відносно 2017 р. на 32409 тис. грн. та амортизації на 1124 тис. грн.

Виявлено, що підприємство має нестачу найбільш ліквідних активів А(1) для погашення найбільш термінових зобов'язань П(1). Ситуація не є кризовою, тому що дефіцит найбільш ліквідних активів можна компенсувати за рахунок швидколіквідних та повільноліквідних активів, тобто за рахунок скорочення об'ємів дебіторської заборгованості, запасів і готової продукції підприємства.

Підприємство має задовільний рівень платоспроможності та про достатній рівень надійності свідчить зростання коефіцієнта постійності активів у 2018 р. Аналізоване підприємство нарощує фінансовий потенціал в частині загальних обсягів майна, але є певні труднощі з наявністю вільних грошових коштів. На підприємстві є нестача готівкових коштів для своєчасного погашення поточної заборгованості, але вона не є критичною ситуацією через те, що їх дефіцит можна компенсувати шляхом отримання кредиту банку або через реалізацію зайвих активів.

Обґрунтовано, що фінансовий потенціал ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» використовується не досить ефективно, оскільки не забезпечується прийнятний рівень фінансової стабільності підприємства та є проблеми з використанням власних ресурсів.

Визначено, що на підприємстві переважає кризовий фінансовий стан на протязі 2016–2018 рр. Дана ситуація є свідченням того, що є порушення платоспроможності, неефективно використовуються фінансові ресурси, зростає частка довгострокових та короткострокових кредитів. Підприємство має низький рівень платоспроможності, потребує залучення позикових коштів, існують проблеми у виробництві.

Проведено оцінку ділової активності, що характеризується абсолютними і відносними результативними показниками використання ресурсів та обсягами господарської діяльності. Фінансова стійкість та ділова активність ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» є нестабільними. Підприємство має загрозовий стан за окремими показниками розвитку фінансового потенціалу.

У 2016-2018 рр. підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів та відбулося погіршення розвитку фінансового потенціалу і тому слід вжити заходів для налагодження розвитку фінансового потенціалу. Визначено, що відбулося погіршення ефективності як рентабельності виробничої діяльності, так і рентабельності використання власних активів ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».

Обґрунтовано, що встановлена на підприємстві ТОВ «Агротехсоюз» організаційна структура фінансово-економічної системи є достатньо раціональною.

Використано метод таксономії для діагностики розвитку фінансового потенціалу та застосовано дескриптивну модель таксономічного аналізу. Результати проведеного дослідження доводять прикладну цінність таксономічного методу для проведення діагностики розвитку фінансового потенціалу підприємства.

Визначено, що головною функцією управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація його грошових потоків. Оптимізація грошових потоків представляє собою процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення майбутньої господарської діяльності.

Наведена структура системи управління фінансовим потенціалом, яка може слугувати теоретичною основою для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності фінансового менеджменту підприємства. Впровадження системи управління фінансовим потенціалом дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта.

З'ясовано доцільність використання механізму управління фінансовим потенціалом підприємства, який забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Обґрунтовано, що під час оцінювання фінансового потенціалу підприємства беруться до уваги показники ефективності використання існуючих фінансових ресурсів та стратегічні напрямки розвитку бізнесу, а також необхідно враховувати вплив факторів, які чинять вплив на формування і використання фінансового потенціалу.

На рівні управління фінансовим потенціалом визначено всі можливості, які є у кожного підприємця для досягнення та підтримання стійкого й ефективного розвитку економіки. Ефективність управління розвитком фінансового потенціалу підприємства досягається шляхом забезпечення оптимальних кількісних співвідношень між елементами загальної фінансово-економічної системи, які дозволяють їй гармонійно розвиватися, використання механізму, що дасть змогу досягти фінансової рівноваги підприємства, збільшити обсяги операційної та інвестиційної діяльності, оптимізувати структуру капіталу, а отже, й максимізувати ринкову вартість економічного суб'єкта.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зеліско І.М. Управління фінансовими ресурсами аграрно-промислових компаній: монографія. Київ: Компринт. 2015. 420 с.
2. Антонова Г. Ресурсний потенціал підприємств видавничо-поліграфічної галузі: теоретико-прикладні аспекти. *Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія «Економіка. Право»*. 2009. № 3 (46). С. 23–28.
3. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т. 3. С. 267-271.
4. Бондаренко О. В., Веріга Г. В. Концепція удосконалення механізму фінансового планування суб'єктів малого підприємництва. *Інституціональний вектор економічного розвитку: Зб. наук, праць МІДМУ «КПУ»*. 2014. Вип. 7 (2). С 81-89.
5. Буряченко А.Є. Економічна природа фінансового потенціалу регіону. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2016. № 3 (31), С. 96-102.
6. Вдовенко Л.О. Черненко О.С. Фінансова безпека суб'єктів підприємництва в аграрній сфері. Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2017. 252 с.
7. Вольська В. В. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. Житомир : Полісся, 2012. 171 с.
8. Галина В. Кучер Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 9(159). С. 46–52.
9. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. Київ : КНЕУ, 2000. 360 с.
10. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: навч. посібник. Львів: «Магнолія 2006», 2012. 282 с.

11. Гончарова Ю. С. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства. URL : [http://www.rusnauka.com/15\\_NPN\\_2013/Economics/10\\_138990.doc.htm](http://www.rusnauka.com/15_NPN_2013/Economics/10_138990.doc.htm).

12. Громова А.Є. Фінансовий потенціал, як основа формування прибутку підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. Вип. 5. С. 75–78.

13. Дідченко О. І., Плаксін Є. М. Підходи до оцінки фінансового потенціалу як важливої складової інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства. URL : [http://confcontact.com/2014\\_04\\_25\\_ekonomika\\_i\\_menedgment/monography/24\\_Dydchenko.htm](http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/24_Dydchenko.htm).

14. Денисюк О. Г. Майновий потенціал підприємства: сутність, відтворення, управління: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04. Укр.н.-д. ін.-т продуктивності АПК. Київ, 2010. 21 с.

15. Жариков В.Д., Воеводкин С.Ю. Механизм планирования и оценки экономического потенциала промышленного предприятия. *Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского*. 2012. №4(42). С. 193-199.

16. Зайчук Т. О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. №1. С. 96-104.

17. Іванов В.Б., Кохась О.М., Хмелевський С.М. Потенціал підприємства : науково-метод. посіб. Київ : Кондор, 2009. 300 с.

18. Карапейчик И.Н. Понятие потенциала в экономике: задачи и направления исследований. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 7. С. 16-25.

19. Карашук І. В. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Управління розвитком*. 2014. № 10. С. 28-31.

20. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. / Н. В. Касьянова, Д. В.

Солоха, В. В. Морєва, О. В. Беякова, О. Б. Балакай Київ : «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.

21. Кирилов Ю.Є. Розвиток аграрного сектору економіки в умовах глобалізації. *Економіка АПК*. 2016. № 5. С. 23–29.

22. Ковалєв В.Н., Горшков В.П. Поняття «потенціал» в економіке и неоднозначность его трактовки. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. №1 (21). С. 23-26.

23. Комарецька П.В. Фінансовий потенціал : його складові, фактори впливу та умови розвитку. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії»*. 2015. № 663. С. 144-148.

24. Кондрашевська О.Г. Формування механізму фінансового управління стійким функціонуванням машинобудівного підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 36. С. 348-354.

25. Корнійчук Г.В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної категорії. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 44–48.

26. Костевич О.Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 43. 54-59 с.

27. Кот Н.Г. Диагностика финансового потенциала как альтернатива моделям банкротства. *Вестник Брестского государственного технического университета*. 2015. № 3. С. 42–50.

28. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 247 с.

29. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 1. С. 68-75.

30. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 2. С. 114-117.

31. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. 2012. №2. 114 с.
32. Леонтович С.П. Напрями удосконалення бюджетної фінансової підтримки розвитку аграрного сектора економіки України. *Економіка та держава*. 2010. № 7. С. 60–63.
33. Міценко Н. Г. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.7. С. 213-219.
34. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: Знання, 2015. 580 с.
35. Маринич І.А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. № 20.1. с. 105-108
36. Маслак О. І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства. *Вісник КрНУ ім. Михайла Остроградського*. 2012. Вип. 6. С. 124–129.
37. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. №1 121-127 с.
38. Морщенок Т. С., Біляк О. М. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Вип. 8. С. 82-89.
39. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». *Економіка. Фінанси*. 2009. №8. с. 22-29.
40. Непочатенко О.О., Н.Ю. Мельничук Фінанси підприємств: підруч. Умань: Видавець «Сочінський», 2012. 501 с.
41. Орлова Н.С., Свечкіна А.Л. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації. *Схід*. 2014. №5 (83). С. 5-9.



42. Офіційний сайт ПрАТ «Пологівський ОЕЗ».  
URL: <https://mezpology.zp.ua/> (дата звернення: 07.11.2019).
43. Панасенко Г. Синтезоване бачення поняття «ресурсний потенціал банку» в контексті розвитку економічної теорії. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23 (12). С. 291–297.
44. Прохорова В.В., Чобіток В.І. Потенціал підприємства: формування і оцінка: навчальний посібник. Х.: НТМТ, 2013. 212 с.
45. Рзаєв Г.І., Жовтівська О.В. Фінансовий потенціал підприємства та напрями його оцінки. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2014. Т. 19, Вип. 2(4). С. 49-55.
46. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи управлінського потенціалу промислового підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2010. № 5, Т. 2. С. 83 – 88.
47. Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 258-262.
48. Селиванова Ю. В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной среде. *Вісник Донецького національного університету. Сер.: Економіка і право*. 2013. Вип. 1. С. 149–155.
49. Сименко І.В. Аналіз фінансово-економічного потенціалу підприємства : навч. посіб. Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. 145 с.
50. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. Київ : ННЦ ІАЕ, 2009. 370 с.
51. Танклевська Н.С., Мірошніченко В.О. Стратегічні орієнтири посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств. *Фінансовий простір*. 2017. № 2(26). С. 53–58.
52. Ткачук Г. О. Проблеми аналізу фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості. URL : [http:// www. rusnauka. com/35\\_FPN\\_2014/ Economics/ 10\\_180356.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_FPN_2014/Economics/10_180356.doc.htm).

53. Толпежников Р. А. Оценка и прогнозирование финансового потенциала предприятия. URL : [http:// www. economy. nauka. com.ua/?op=1&z=1639](http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1639).

54. Толпежников Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип 2. том 1. С. 277–282.

55. Тульчинська С. О., Нікітіна М. В. Визначення доцільності фінансового оздоровлення підприємства на підставі оцінки фінансового потенціалу. *Ефективна економіка*. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2964>.

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

57. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. №8 (11) 49- 52 с.

58. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. Вид. 2-ге, без змін. Київ : КНЕУ, 2006. 316 с.

59. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий. URL : [http:// www. cfin.ru/management/manufact/manufact\\_potential.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml).

60. Хринюк О.С., Бова В.Л. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11.

61. Чобіток В.І., Астапова О.В. Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. Вип. 49. С. 160-165.

62. Шапошников К. Обґрунтування соціально-економічної сутності поняття «ресурсний потенціал». *Економічні інновації*. 2013. Вип. 52. С. 206-210.

63. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2007. № 5. С. 55-65.
64. Юдін М. А. Фінансовий Парацій О. Аналіз фінансового потенціалу підприємства. *Наукові записки УАД : наук.-техн. зб.* 2005. № 14. С. 18-21.
65. Auerbach A.J., Kotlikoff L.J. Skinner J. The Efficiency Gains From Dynamic Tax Reform. *NBER Working Papers*. 1981. № 181. 63 p.
66. Glueck W.F. *Business Policy and Strategic Management*. New York: McGraw – Hill, 1980. 115 p.
67. Indus K. P. Integral Assessment of Financial Potential Management in Ukraine. *e-Journal of Varna Free University. Series Administration, Government and Economy*. Varna, 2014. Vol. 7. P. 1-7.
68. Peteraf M.A. The cornerstones of competitive advantage a resource-based view. *Strategic Management Journal*. 1993. Vol. 14, No. 3. P. 179-191. URL : <https://www.jstor.org/stable/2486921?seq=1>.
69. Porter M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / M.E. Porter, V.E. Millar // *Harvard Business Review*. 1985. № 85 (July – August). P. 149.
70. Prahalad, C., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68. No. 3. P. 79–91.
71. Robbins S.P. *Organizational behavior* / Robbins S.P., Timothy A. Judge. New Jersey: Prentice Hall, 2008. 752 p.

## Декларація академічної доброчесності

### здобувача вищої освіти ЗНУ

Я Клименко Оксана Сергіївна, студентка 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування, освітньої програми «Фінанси і кредит»,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Управління розвитком фінансового потенціалу ПрАТ «Пологівський ОЕЗ» в умовах ринкової економіки»

- відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

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

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

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

ПІБ (студент) Клименко О. С.

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

ПІБ (науковий керівник) Горбунова А. В.

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

## БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) НА 31.12.2016 Р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	19344	24878
Основні засоби:	1010	255769	262956
первісна вартість	1011	435794	458133
знос	1012	180025	195177
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	18747	20344
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	1095	293860	308178
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	545057	933574
Виробничі запаси	1101	264593	613363
Незавершене виробництво	1102	7237	7617
Готова продукція	1103	272984	272169
Товари	1104	243	40425
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	116339	159787
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	10256	22010
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	110534	141379
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	228	118
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	44487	92748
Готівка	1166	5	8
Рахунки в банках	1167	44482	92740
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0

## Продовження додатку А

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	1195	826901	1349616
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	0	0
<b>Баланс</b>	1300	1120761	1657794
<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	15516	15516
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	68433	64709
Додатковий капітал	1410	58394	58394
Емісійний дохід	1411	223	223
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	3879	3879
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	260780	247620
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	407002	390118
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	357066
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	2857	6319
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2857	6319
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	1595	2857	363385
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	871	300
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	27780	14760
за розрахунками з бюджетом	1620	4171	4293
за у тому числі з податку на прибуток	1621	3635	0
за розрахунками зі страхування	1625	155	691
за розрахунками з оплати праці	1630	3153	5602
за одержаними авансами	1635	230328	600426
за розрахунками з учасниками	1640	0	0

## Продовження додатку А

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
із внутрішніх розрахунків	1645	72	101
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	444372	278118
<b>Усього за розділом III</b>	1695	710902	904291
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700	0	0
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	1800	0	0
<b>Баланс</b>	1900	1120761	1657794

## ДОДАТОК Б

## БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) НА 31.12.2017 Р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	24878	22933
Основні засоби:	1010	262956	271215
первісна вартість	1011	458133	484710
знос	1012	195177	213495
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016		
знос	1017		
Довгострокові біологічні активи:	1020		
первісна вартість	1021		
накопичена амортизація	1022		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	20344	20672
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Гудвіл	1050		
Відстрочені аквізиційні витрати	1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>308178</b>	<b>314820</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	933574	989864
Виробничі запаси	1101	613363	700309
Незавершене виробництво	1102	7617	9142
Готова продукція	1103	272169	279432
Товари	1104	40425	981
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестраховання	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	159787	181948
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	22010	16578
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	141379	161205
у тому числі з податку на прибуток	1136		5008
з нарахованих доходів	1140		
із внутрішніх розрахунків	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	118	73893
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	92748	42108
Готівка	1166	8	6
Рахунки в банках	1167	92740	42102
Витрати майбутніх періодів	1170		
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		
у тому числі в:	1181		
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182		

Продовження додатку Б



1	2	3	4
резервах незароблених премій	1183		
інших страхових резервах	1184		
Інші оборотні активи	1190		27536
<b>Усього за розділом II</b>	1195	1349616	1493132
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200		
<b>Баланс</b>	1300	1657794	1807952
<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	15516	15516
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405	64709	60987
Додатковий капітал	1410	58394	58394
Емісійний дохід	1411	832	223
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	3879	3879
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	247620	268490
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Інші резерви	1435		
<b>Усього за розділом I</b>	1495	390118	407266
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510	357066	375486
Інші довгострокові зобов'язання	1515		23754
Довгострокові забезпечення	1520	6319	6157
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	6319	6157
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви, у тому числі:	1530		
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532		
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533		
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534		
Інвестиційні контракти;	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
<b>Усього за розділом II</b>	1595	363385	405397
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	300	
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість:	1610		
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	14760	7616
за розрахунками з бюджетом	1620	4293	950
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	691	763
за розрахунками з оплати праці	1630	5602	5981
за одержаними авансами	1635	600426	700200
за розрахунками з учасниками	1640		
із внутрішніх розрахунків	1645	101	108
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		

Продовження додатку Б

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	278118	279671
<b>Усього за розділом III</b>	1695	904291	995289
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	1800		
<b>Баланс</b>	1900	1657794	1807952

ДОДАТОК В

БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) НА 31.12.2018 Р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	--	--
первісна вартість	1001	--	--
накопичена амортизація	1002	--	--
Незавершені капітальні інвестиції	1005	22933	38595
Основні засоби	1010	271215	901491
первісна вартість	1011	484710	1393473
знос	1012	213495	491982
Інвестиційна нерухомість	1015	--	--
Довгострокові біологічні активи	1020	--	--
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	--	--
інші фінансові інвестиції	1035	20672	46868
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	--	--
Відстрочені податкові активи	1045	--	--
Інші необоротні активи	1090	--	--
Усього за розділом I	1095	314820	986954
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	989864	627198
Виробничі запаси	1101	700309	366976
Незавершене виробництво	1102	9142	6592
Готова продукція	1103	279432	252724
Товари	1104	981	906
Поточні біологічні активи	1110	--	--
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	181948	83521
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	16578	41640
з бюджетом	1135	161205	196701
у тому числі з податку на прибуток	1136	5008	1700
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	73893	2383
Поточні фінансові інвестиції	1160	--	--
Гроші та їх еквіваленти	1165	42108	33276
Готівка	1166	6	8
Рахунки в банках	1167	42102	33268
Витрати майбутніх періодів	1170	--	--
Інші оборотні активи	1190	27536	18190
Усього за розділом II	1195	1493132	1002909
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	--	--
Баланс	1300	1807952	1989863

Продовження додатку В

1	2	3	4
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	15516	15516
Капітал у дооцінках	1405	60987	707874
Додатковий капітал	1410	58394	21091
Емісійний дохід	1411	223	223
Резервний капітал	1415	3879	3879
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	268490	242899
Неоплачений капітал	1425	--	--
Вилучений капітал	1430	--	--
Усього за розділом I	1495	407266	991259
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання	1500	--	--
Довгострокові кредити банків	1510	375486	411171
Інші довгострокові зобов'язання	1515	23754	23446
Довгострокові забезпечення	1520	6157	7195
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	6157	7195
Цільове фінансування	1525	--	--
Усього за розділом II	1595	405397	441812
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	1600	--	--
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	--	--
товари, роботи, послуги	1615	7616	8163
розрахунками з бюджетом	1620	950	1172
у тому числі з податку на прибуток	1621	--	141
розрахунками зі страхування	1625	763	599
розрахунками з оплати праці	1630	5981	2958
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	700200	531613
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	108	106
Поточні забезпечення	1660	--	--
Доходи майбутніх періодів	1665	--	--
Інші поточні зобов'язання	1690	279671	12181
Усього за розділом III	1695	995289	556792
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	--	--
Баланс	1900	1807952	1989863

## ДОДАТОК Д

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА  
2016 Р.  
ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2474272	2662845
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2150785	-2213918
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	323487	448927
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	69749	70005
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	-57941	-47978
Витрати на збут	2150	-211081	-199495
Інші операційні витрати	2180	-76151	-123454
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	48063	148005
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1586	19875
Інші доходи	2240	512	198
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-29049	-16159
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0

## Продовження додатку Д

1	2	3	4
Інші витрати	2270	-22727	-2961
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	148958
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-1615	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15277	-16580
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	132378
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-16892	0

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-16892	132378

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2037835	2115879
Витрати на оплату праці	2505	73828	51705
Відрахування на соціальні заходи	2510	15179	15562
Амортизація	2515	19811	19575
Інші операційні витрати	2520	349294	445000
Разом	2550	2495947	2647721

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	486400	486400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	486400	486400
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-34.72862	272.15872
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-34.72862	272.15782
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

## ДОДАТОК Е

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА  
2017 Р.

## ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3112237	2474272
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховання	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2817872	-2150785
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	294365	323487
Валовий: збиток	2095	( )	( )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	100494	69749
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	-63520	-57941
Витрати на збут	2150	-232441	-211081
Інші операційні витрати	2180	-19827	-76151
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	79071	48063
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	1574	1586
Інші доходи	2240	10106	512
Дохід від благодійної допомоги	2241		



## Продовження додатку Е

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Фінансові витрати	2250	-38925	-29049
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	-28140	-22727
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	23686	
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( )	-1615
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-6449	-15277
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	17237	
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	( )	-16892

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	17237	-16892

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Матеріальні затрати	2500	2701829	2037835
Витрати на оплату праці	2505	81731	73828
Відрахування на соціальні заходи	2510	17353	15179
Амортизація	2515	20743	19811
Інші операційні витрати	2520	319807	349294
Разом	2550	3141463	2495947

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Середньорічна кількість простих акцій	2600	486400	486400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	486400	486400
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	35.4379112	-34.72862
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	35.4379112	-34.72862
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

## ДОДАТОК Ж

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА  
2018 Р.

## ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3162032	3112237
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2902676)	(2817872)
Валовий: прибуток	2090	259356	294365
збиток	2095	(--)	(--)
Інші операційні доходи	2120	31487	100494
Адміністративні витрати	2130	(65496)	(63520)
Витрати на збут	2150	(201701)	(232441)
Інші операційні витрати	2180	(32706)	(19827)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	--	79071
збиток	2195	(9060)	(--)
Дохід від участі в капіталі	2200	--	--
Інші фінансові доходи	2220	2664	1574
Інші доходи	2240	17622	10106
Фінансові витрати	2250	(17229)	(38925)
Втрати від участі в капіталі	2255	(--)	(--)
Інші витрати	2270	(9430)	(28140)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	--	23686
збиток	2295	(15433)	(--)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-10166	-6449
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	--	--
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	--	17237
збиток	2355	(25599)	(--)

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	707874	--
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	--	--
Накопичені курсові різниці	2410	--	--
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	--	--
Інший сукупний дохід	2445	--	--
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	707874	--
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	--	--
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	707874	--
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	682275	17237

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2761746	2701829
Витрати на оплату праці	2505	87863	81731
Відрахування на соціальні заходи	2510	18676	17353
Амортизація	2515	19619	20743
Інші операційні витрати	2520	287398	319807
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>3175302</b>	<b>3141463</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	486400	486400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	486400	486400
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	( 52.62952300)	35.43791120
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	( 52.62952300)	35.43791120
Дивіденди на одну просту акцію	2650	--	--