

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему Управління ресурсно-фінансовим потенціалом ТОВ «АСТАРТА-  
КИЇВ»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0729  
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та  
страхування  
освітньої програми фінанси і кредит  
спеціалізації Корпоративні фінанси

О.О. Чабанець

Керівник к.е.н., доцент Сейсебаєва Н.Г.

Рецензент к.ф.-м.н., доцент Кисільова І.Ю.

Запоріжжя – 2020

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 Корпоративні фінанси

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ А.П. Кущик  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 року

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

Чабанцю Олександрю Олександровичу

1. Тема роботи «Управління ресурсно-фінансовим потенціалом ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».  
керівник роботи: Сейсебаєва Наталія Григорівна, к.е.н., доцент  
затверджені наказом ЗНУ від 18 червня 2020 р. № 811-с.
2. Строк подання студентом роботи: 10 листопада 2020 р.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ», а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити економічну сутність понять ресурсно-фінансовий потенціал підприємства; вивчити теоретичні засади формування джерел ресурсно-фінансового потенціалу; провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»; провести аналіз фінансового стану, надійності та фінансової стійкості ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»; здійснити аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»; здійснити оцінку ефективності управління ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»; визначити напрями та шляхи удосконалення управління ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): магістерська робота містить 5 рис., 37 табл. і 5 формул.
6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Консультант                     | Підпис, дата      |                     |
|--------|---------------------------------|-------------------|---------------------|
|        |                                 | завдання<br>видав | завдання<br>прийняв |
| 1      | Сейсебаєва Н.Г., к.е.н., доцент | 09.08.2020        | 09.08.2020          |
| 2      | Сейсебаєва Н.Г., к.е.н., доцент | 13.09.2020        | 13.09.2020          |
| 3      | Сейсебаєва Н.Г., к.е.н., доцент | 18.10.2020        | 18.10.2020          |
|        |                                 |                   |                     |
|        |                                 |                   |                     |
|        |                                 |                   |                     |

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2020 р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів магістерської роботи                      | Строк виконання етапів роботи    | Примітка |
|-------|--|----------------------------------|----------|
| 1.    | Складання бібліографії та вивчення літературних джерел | 05.07.2020 р. –<br>09.07.2020 р. | виконано |
| 2.    | Виконання вступу                                       | 10.07.2020 р. –<br>08.08.2020 р. | виконано |
| 3.    | Виконання розділу 1                                    | 09.08.2020 р. –<br>12.09.2020 р. | виконано |
| 4.    | Виконання розділу 2                                    | 13.09.2020 р. –<br>17.10.2020 р. | виконано |
| 5.    | Виконання розділу 3                                    | 18.10.2020 р. –<br>28.10.2020 р. | виконано |
| 6.    | Формування висновків                                   | 28.10.2020 р. –<br>31.10.2020 р. | виконано |
| 7.    | Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії       | 01.11.2020 р. –<br>09.11.2020 р. | виконано |
| 8.    | Подання роботи на кафедру                              | 10.11.2020 р.                    | виконано |

Студент \_\_\_\_\_  
(підпис)

О.О. Чабанець  
(ініціали та прізвище)

Керівник роботи \_\_\_\_\_  
(підпис)

Н.Г. Сейсебаєва  
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер \_\_\_\_\_  
(підпис)

І.Ю. Кисільова  
(ініціали та прізвище)

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 104 с., 5 рис., 37 табл., 77 джерел, 3 додатків.

Об'єктом дослідження є процес управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і прикладних аспектів організації управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розвиток теоретико-методичних й організаційних положень та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення та оптимізації управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

Методи дослідження: логічного узагальнення, дедуктивний, фінансово-економічного та статистичного аналізу, порівняння, зведення та ін.

Одержані результати: визначено джерела формування ресурсно-фінансового потенціалу підприємства, зроблена оцінка ефективності управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства, удосконалено механізм управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства, запропоновано методичний інструментарій для розширення оцінки фінансового потенціалу підприємства на основі інтегральної оцінки.

Результати дослідження можуть бути застосовані підприємствами, зокрема, удосконалений механізм управління ресурсно-фінансовим потенціалом, методичний інструментарій для оцінки фінансового потенціалу підприємства на основі інтегральної оцінки

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ,  
УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ, ОЦІНКА  
РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ, ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ  
РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛ

## SUMMARY

Qualifying work: 104 pp., 5 fig., 37 tab., 3 annex, 77 references.

The object of research is the process of managing the resource and financial potential of the enterprise.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and applied aspects of the organization of management of resource and financial potential of the enterprise.

The purpose of the master's qualification work is the development of theoretical and methodological and organizational provisions and the development of practical recommendations for improving and optimizing the management of resource and financial potential of the enterprise.

Methods of research: in the process, the following research methods were used: abstract-logical – for the analysis of scientific literature for systematic evaluation (in determining the nature of consumer credit); statistical and economic - to assess the statistical data of harvest in Ukraine, assess the competitive advantages of enterprises in the market and the effectiveness of their economic activities; systematic approach - to substantiate the conclusions and proposals for improving the management and usage of resource-financial potential of «ASTARTA-KIEV» LLC. Research methods: abstract-logical; statistical and economic; system analysis.

The obtained results: identified sources of resource and financial potential of the enterprise, assessed the effectiveness of resource and financial potential of the enterprise, improved the mechanism of resource and financial potential of the enterprise, proposed methodological tools to expand the assessment of financial potential of the enterprise based on integrated assessment. The mechanism for managing the resource and financial potential of the enterprise has been improved based on the use of qualimetry methods. So, the developed system of indicators of the factor-criterion model for assessing the state of the resource and financial potential of the enterprise made it possible to conduct a comprehensive assessment of the

effectiveness of the organization of management of the resource and financial potential of the enterprise and determine the possibilities for its improvement.

The results of the study can be used by enterprises, in particular, an improved mechanism for managing resource and financial potential, methodological tools for assessing the financial potential of the enterprise on the basis of integrated assessment.

RESOURCE POTENTIAL, FINANCIAL POTENTIAL, MANAGEMENT OF  
RESOURCE-FINANCIAL POTENTIAL, ASSESSMENT OF RESOURCE-  
FINANCIAL POTENTIAL, SOURCE OF FORMATION OF RESOURCE-  
FINANCIAL POTENTIAL

## ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| ВСТУП .....   | 8   |
| 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА .....   | 11  |
| 1.1 Поняття ресурсно-фінансового потенціалу як економічної категорії та принципи його формування .....                                      | 11  |
| 1.2 Основи управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства. ....  | 18  |
| 1.3 Методи оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємства .....  | 27  |
| 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» .....                                | 44  |
| 2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» .....   | 44  |
| 2.2 Аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» .....   | 56  |
| 2.3 Оцінка ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».....  | 65  |
| 3 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».....  | 77  |
| 3.1 Удосконалення механізму управління ресурсно-фінансовим потенціалом ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» на основі методів кваліметрії .....               | 77  |
| 3.2 Розширення методичного інструментарію оцінки фінансового потенціалу підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» на основі інтегральної оцінки ..... | 86  |
| ВИСНОВКИ.....   | 94  |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....   | 98  |
| ДОДАТКИ.....  | 105 |

## ВСТУП

Фінансово-ресурсний потенціал є одним з основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства в сучасних умовах ринку: чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство. Зазвичай під цим терміном розуміють сукупність наявної та потенційної здатності збільшення потенціалу суб'єкта господарювання. В умовах мінливого ринкового середовища України перед суб'єктами господарювання постають проблеми ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення продуктивності діяльності, оптимізації структури майна. Для вирішення цих проблем служби фінансового менеджменту підприємства мають управляти його фінансово-ресурсним потенціалом, що зумовлює актуальність теми дослідження. Отже, існує об'єктивна потреба у формуванні механізму управління фінансово-ресурсним потенціалом підприємств, інтегрованого зі стратегічним баченням розвитку підприємства на ринку.

Вирішення проблем управління фінансово-ресурсним потенціалом підприємств розглядалися у наукових розробках учених-економістів, зокрема, О.В. Ареф'євої, О.І. Амоші, В.П. Бабича, Я.Г. Берсуцького, В.М. Гриньової, В.Б. Занги, М.І. Іванова, О.М. Кизими, Т.С. Клебанової, М.М. Лепи, П.А. Орлової, В.С. Пономаренка, О.І. Пушкаря, Л.В. Руденко, О.М. Тридіда, Д.К. Шевченка, Б.Г. Шелегеди та ін. Однак, незважаючи на значні досягнення в теорії управління фінансовим потенціалом підприємств, є низка проблем, які залишаються предметом дискусій та обговорень учених і потребують ґрунтовного дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ управління фінансовим потенціалом виробничого підприємства та напрями підвищення її ефективності, що створить передумови для більш високих позицій господарюючого суб'єкта на конкурентному ринку.



Для досягнення поставленої мети в роботі визначені наступні завдання:

- дослідити зміст поняття «ресурсно-фінансовий потенціал підприємства»;
- дослідити основи управління ресурсно-фінансовим потенціалом виробничого підприємства;
- розглянути сучасні методи оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємства;
- надати фінансово-економічну характеристику діяльності досліджуваного товариства;
- провести аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу досліджуваного товариства підприємства;
- здійснити оцінку ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства;
- удосконалити механізм управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства на основі методів кваліметрії;
- розшири методичний інструментарій аналізу фінансового потенціалу підприємства на основі інтегральної оцінки.

Об'єктом дослідження роботи є механізм управління фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ», що є підприємством, що входить до агрохолдингу.

Предметом дослідження є сучасні методи управління та оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємства.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних фахівців в галузі управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства. Для вирішення поставлених завдань в роботі використані загальні методи наукового пізнання. Зокрема: економічного аналізу, синтезу, порівняння, аналогії – для оцінки отриманих фактичних значень показників у динаміці та в порівнянні з нормативними; логічний аналіз для вивчення існуючих у теорії та на практиці методів оцінки ресурсно-фінансового потенціалу; наукової абстракції – при виділенні найбільш важливих показників

оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємств серед наявної в літературних та нормативних джерелах значної їх кількості, економіко-математичного аналізу – для проведення інтегральної оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємства та прогнозування – для збільшення джерел формування фінансових ресурсів.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, статистичні дані ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ», результати власних досліджень та проведеного аналізу.

Практичне значення отриманих результатів полягає у розробці рекомендацій щодо застосування методів кваліметрії для розробки факторно-критеріальної моделі оцінки рівня ефективності управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

## 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Поняття ресурсно-фінансового потенціалу як економічної категорії та принципи його формування

Проблема формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємств стає все актуальнішою в умовах невинної глобалізації ринку, що в цілому визначає важливість контролю за станом господарської діяльності підприємства з боку дії зовнішніх і внутрішніх чинників його діяльності та визначення його фінансово-ресурсного потенціалу для забезпечення стійкого економічного зростання [1].

Фінансово-ресурсний потенціал не існує окремо. Адже він є елементом загального економічного потенціалу підприємства, як системи усіх можливостей підприємства в усіх сферах його функціонування. Тому вважаємо за доцільне схематично зобразити місце фінансово-ресурсного потенціалу в системі загального економічного потенціалу підприємства (рис. 1.1).

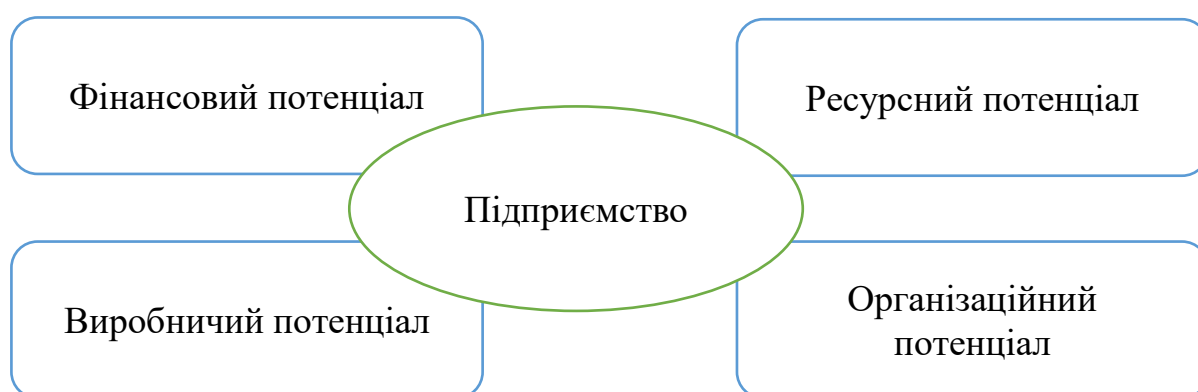


Рисунок 1.1 – Місце фінансового потенціалу в загальному економічному потенціалі підприємства.

Для розмежування понять «фінансовий» та «ресурсний» потенціал підприємства, наведемо їх дефініції.

Фінансовий потенціал – це здатність підприємства забезпечити основні

складники ланцюга «збут – виробництво – закупівля» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, у тому числі здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства.

Фінансовий потенціал як економічна категорія є складною динамічною системою, елементи якої взаємопов'язані та взаємозумовлені. Кожен елемент цієї системи залежить від рівня розвитку підприємства, конкурентної позиції, можливості залучення та поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління [2].

Фактори, які зумовлюють розвиток елементів фінансового потенціалу та впливають на їх збалансованість й ефективність використання, можна поділити на дві групи – зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів можна віднести економічні умови ведення господарства, стадія життєвого циклу економіки країни, політичні зміни в державі, фінансовий стан держави, кон'юнктура ринку, економічна, фінансово-кредитна та податкова політика держави.

До внутрішніх факторів відносять склад, структура, рівень конкурентоспроможності продукції що випускається, обсяг витрат, ефективність організації процесів виробництва, постачання й збуту, склад і структура майна та фінансових ресурсів, кваліфікація управлінського персоналу [3].

Оскільки фінансовий потенціал підприємства має синтетичний характер, а його надзвичайний динамізм знаходиться під впливом численних факторів, вважаємо, що організація його управління повинна базуватися на певних принципах, які зображають загальні економічні положення цього процесу та специфіку об'єкту, яким здійснюється управління.

Виділимо такі принципи формування фінансового потенціалу підприємства:

- цілісність та комплексність;

- неперервність у часі й просторі;
- еластичність;
- наукова обґрунтованість основних параметрів;
- результативність управлінських дій;
- адаптація до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління.

Принцип цілісності дає змогу забезпечити комплексність та узгодженість управлінських дій складників цієї категорії на всіх етапах його функціонування, чим посилюється вплив на всю господарську діяльність підприємства.

Принцип цілісності та комплексності доповнюється неперервністю управління фінансовим потенціалом, який передбачає постійну реалізацію управлінських дій від моменту створення підприємства до його ліквідації. Неперервність управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання повинна досягатись не лише в різні періоди часу, а й у просторі, тобто на всіх етапах управління відповідним об'єктом.

Сутність принципу еластичності полягає в можливості пристосування всіх рішень, які приймаються й реалізуються, до реальних умов господарювання (мається на увазі обов'язкове врахування економічної, політичної, зовнішньої ситуації, внутрішніх умов господарювання, стан матеріальних, трудових і власних фінансових).

Для прийняття найбільш виправданих управлінських рішень необхідне дотримання принципу наукової обґрунтованості. Наукова обґрунтованість окремих показників, таких як обсяг, структура та використання фінансового потенціалу підприємства, дає змогу забезпечити цілісність та ефективність процесу управління.

Принцип результативності спрямовує управлінські дії на досягнення позитивних фінансових результатів усіх завдань у сфері фінансово-господарської діяльності, які плануються та реалізуються. Дотримання цього принципу необхідно враховувати під час організації управлінських функцій на кожному етапі фінансової діяльності та в процесі використання складових елементів фінансового потенціалу [4].

Рівень фінансового потенціалу підприємства тісно пов'язаний з ресурсним потенціалом, оскільки це є запорукою успіху діяльності підприємства.

Далі розглянемо ресурсний потенціал з точки зору підприємства як суб'єкта господарювання, який є важливим чинником впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ресурсний потенціал підприємства характеризують такі показники:

- реальні можливості підприємств у тій чи іншій сфері економічної діяльності;
- обсяги ресурсів і резервів як залучених, так і не залучених у виробництво;
- здатність менеджерів до використання ресурсів для створення продукції, товарів і послуг з метою отримання максимального прибутку;
- форма підприємництва та відповідна організаційно-правова структура [5].

Елементами ресурсного потенціалу підприємства є: трудові, фінансові, матеріальні, що складаються з основних фондів (засобів) й обігових активів, нематеріальні та інформаційні ресурси [6].

Трудові ресурси, або персонал підприємства – це сукупність фізичних осіб, які перебувають з підприємством як з юридичною особою у відносинах, що регулюються актами законодавства про трудову діяльність, та утворюють трудовий колектив працівників з визначеною структурою відповідно до структури виробництва, форми власності її організаційного устрою конкретного підприємства.

Трудовий потенціал підприємства характеризують такі поняття, як «кадри», «робоча сила», «трудові ресурси», «людські ресурси», «персонал». Вони взаємозалежні, використовуються як синоніми та необхідні для виділення специфічних особливостей трудового потенціалу колективу. Наприклад, робоча сила – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які використовуються нею для виробництва матеріальних благ і послуг. Трудові

ресурси, як правило, характеризують потенційну робочу силу підприємства як частину трудових ресурсів країни. Кадри – це основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства. Поняття «людські ресурси» ширше, ніж поняття «трудові ресурси» й «робоча сила», оскільки вони є головним ресурсом будь-якого підприємства, від кваліфікації й продуктивності праці яких за результати його господарської діяльності.

З метою ефективного використання ресурсного потенціалу на підприємствах здійснюється його управління, яке включає в себе аналіз кадрового потенціалу й рівня його використання, визначення потреби в працівниках різних спеціальностей, прогнозування та планування чисельності працівників усього підприємства й окремих його підрозділів за різними структурними групами, розміщення працівників і координацію їх діяльності, мотивація праці, облік результатів праці, контроль за виконанням завдань.

Нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, яка дає економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження [7].

Згідно з дослідженнями О.І. Маслака, до інших видів нематеріальних ресурсів належать:

– ноу-хау – технологія виробництва, науково-технічні, комерційні, організаційні та управлінські знання, необхідні для функціонування виробництва. На відміну від секретів виробництва, ноу-хау не патентуються, оскільки певною мірою складаються з низки методів, навичок тощо. Поширення ноу-хау здійснюється шляхом укладання ліцензійних договорів:

– раціоналізаторські пропозиції-технічне рішення, що є новим та корисним для підприємства, та передбачає зміни конструкції виробів, технології виробництва та техніки або зміни складу матеріалу. Його автору видається спеціальне посвідчення заснування права на авторство та винагорода;

– найменування місця походження товару. Зображає назву країни (або місцевості) для визначення специфічних якостей товару, які пояснюються

природними умовами, людським фактором, національними особливостями, характерними для цього регіону;

– гудвіл – визначає імідж підприємства. Нематеріальні активи – це права на користування нематеріальними ресурсами. Власники об'єктів і промислової власності отримують виключне право на їх використання за допомогою патентів [3].

Усі джерела коштів, які використовуються для формування фінансових ресурсів, можна поділити на дві групи – власні й позикові.

Власні кошти формуються в момент створення підприємства, а також у процесі його діяльності, до яких належать:

– статутний капітал, утворений внаслідок установчих чи пайових внесків, випуску й розміщення акцій, бюджетного фінансування;

– додатковий капітал, утворений як перевищення надходження внесків чи сум коштів, отриманих від продажу акцій, а також у процесі здійснення переоцінки матеріального майна підприємства за справедливою вартістю;

– нерозподілений прибуток підприємства, який може бути використаний для фінансування господарської діяльності;

– інші виробничі фонди, які утворюються за допомогою прибутку;

– амортизаційні відрахування на відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

Позикові кошти формуються в процесі діяльності підприємства й включають у себе:

– банківські довгострокові й короткострокові кредити;

– облігаційні та необлігаційні позики;

– товарні чи комерційні кредити тощо.

Позикові кошти залучаються у зв'язку з тим, що у підприємства періодично виникає потреба в додаткових коштах, які неможливо задовольнити за власні кошти. Залучення позикових коштів здійснюється на принципах платності, терміновості, зворотності. цільового використання й матеріального забезпечення.



Матеріальні ресурси складаються з основних фондів й обігових активів підприємства [1].

Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься через конкретну працю на вартість виготовленої продукції частинами в міру напрацювань. Основні фонди підприємства поділяються на активні й пасивні.

Обігові активи – це частина майна підприємства, яка включає в себе матеріальні й грошові засоби, що одноразово беруть участь у виробничому процесі та повністю переносять свою вартість на готову продукцію (роботи, послуги). Вони забезпечують безперервність всіх процесів, які відбуваються на підприємствах: постачання, виробництво, збут, фінансування.

Зважаючи на видову різноманітність, ресурсний потенціал – це не просто сума, а система ресурсів, що використовуються комплексно, тобто передбачає обов'язкову взаємодоповнюваність окремих ресурсів у процесі суспільного виробництва.

Відмінною особливістю категорії ресурсного потенціалу є також і те, що вона передбачає можливість взаємозамінності ресурсів, що використовуються в суспільному виробництві. Багатофункціональність більшості видів ресурсів створює умови варіації застосування різних їх видів та елементів для досягнення одного й того самого кінцевого результату [8].

Таким чином, фінансово-ресурсний потенціал є складною та динамічною системою, наявність якої має суттєве значення для забезпечення сталого розвитку підприємства. Водночас, факт його наявності у суб'єкта підприємництва не свідчить про ефективне здійснення господарської діяльності останнім. Результативність діяльності підприємства забезпечується за рахунок ефективного та якісного використання фінансово-ресурсного потенціалу.

## 1.2 Основи управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

Управління фінансовим потенціалом підприємства являє собою складний поетапний процес, що передбачає прийняття управлінських рішень з метою оптимізації фінансових і грошових потоків, співвідношення витрат та результатів, а також збільшення позитивного фінансового результату відповідно до обраної стратегії. Управління фінансовим потенціалом здійснюється на основі визначення тактичних та стратегічних цілей, що полягають у збільшенні обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпечення рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

В свою чергу, управління ресурсним потенціалом підприємства повинно відповідати стратегічним і тактичним цілям підприємства. Під управлінням ресурсним потенціалом підприємства вчені пропонують розглядати оптимізацію ресурсо-ємності продукції підприємства за для забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності [9].

Проаналізуємо більш детально завдання та важливі аспекти, що стосуються управління фінансовим потенціалом підприємства.

До основних завдань управління фінансовим потенціалом підприємства належать:

1. Мобілізація фінансових ресурсів, які є важливими для закріплення ефективного виробничого циклу.

2. Дослідження напрямів збільшення прибутку, нарощення рентабельності; оперативне виконання наявних зобов'язань як перед клієнтами, перед органами доходів і зборів, так і перед працівниками підприємства.

3. Перевірка та контроль за ефективним, раціональним та цільовим використанням наявних фінансових ресурсів підприємства тощо.

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

– процесний підхід – визначає управління фінансовим потенціалом підприємства, як логічно впорядкований процес, що акумулює в собі взаємопов’язані дії, спрямовані на забезпечення ефективності формування та реалізації фінансового потенціалу підприємства [10];

– системний підхід – згідно даного підходу управління фінансовим потенціалом розглядається як комплекс взаємопов’язаних компонентів;

– ситуаційний підхід – визначає потребу у застосуванні певної сукупності інструментів та прийомів управління фінансовим потенціалом підприємства в особливих умовах його господарської діяльності;

– структурний підхід – розкриває структуру компонентів фінансового потенціалу з метою виявлення раціональної співзалежності і нарощення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними;

– функціональний підхід – діяльність щодо управління фінансовим потенціалом розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для досягнення цілей та передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення реальних або потенційних потреб [11];

– ресурсний підхід – пов’язаний із моніторингом ресурсів і націлений на врегулювання рівня укомплектованості досліджуваного об’єкта ресурсами, потенційно необхідних для здійснення визначеної діяльності;

– ринковий підхід – дозволяє визначити рівень фінансового потенціалу підприємства як сукупність фізичних і вартісних оцінок окремих його компонентів;

– виробничий підхід – передбачає становлення та досягнення виробничих конкурентних переваг шляхом найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів для задоволення потреб споживачів при найменшій шкоді навколишньому середовищі [12];

– вартісний підхід – головною метою при управлінні фінансовим потенціалом виступає максимізація вартості, є фундаментом механізму стратегічного і оперативного управління;

– цільовий підхід – спрямований на досягнення кінцевих результатів, з урахуванням відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей.

З сутності і своєрідності побудови приведених підходів до управління фінансовим потенціалом підприємства, вбачається, що вони знаходяться у нерозривному зв'язку та взаємозалежності, адже формування одного тісно пов'язане з процесами створення інших.

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

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

Процес планування фінансового потенціалу є комплексним явищем та вирішує відповідні завдання. До основних завдань, зокрема, належать:

- прогнозування потенційних проблем, визначення системи очікуваних небезпек і можливостей розвитку підприємства;
- обґрунтування цілей, завдань, стратегії розвитку підприємства, проектування бажаного стану підприємства в майбутньому;
- планування ресурсів і способів їх використання для досягнення цілей розвитку підприємства, обґрунтування заходів щодо розширення ресурсної бази, структури закупівлі необхідних ресурсів і термінів їх надходження;
- організація реалізації планів і контроль за ходом їх виконання [13].

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

В основі організаційного впливу лежать: організаційне регламентування, організаційне нормування і організаційне проектування. Організаційний вплив відображає статику системи управління і представляє собою комплекс заходів організаційного характеру [14].

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

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

1. Формування цілей, методів та форм контролю, створення програми, визначення ключових параметрів та обрання безпосередніх виконавців контролю.
2. Визначення об'єкту контролю, збір необхідної інформації, її обробка та графічне представлення, яка дозволить здійснити об'єктивну оцінку ситуації.
3. Співставлення отриманих результатів з прийнятими нормативами.
4. Корегування формування та використання фінансового потенціалу з урахуванням виявлених проблем.

На результативність управління фінансовим потенціалом впливають чинники як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. При цьому, сприятливим внутрішнім середовищем вважається те, яке має на меті збільшення

ринкової вартості підприємства та дотримується визначеної стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства.

Для удосконалення планування фінансового потенціалу можна застосувати оптимізацію структури капіталу з використанням механізму фінансового левериджу, як системи майбутнього розвитку компанії.

Використовуючи даний механізм можна орієнтувати управлінський процес на максимальне збільшення прибутку, вартості капіталу за мінімального ризику за умови збереження платоспроможності і ліквідності суб'єкта господарювання. Щоб виключити фінансові помилки при підготовці і організації планування фінансового потенціалу підприємства, треба завжди пов'язувати зміст документів до вимог і об'єктивно обумовлених механізмів діяльності підприємства.

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

Надалі більш детально розглянемо управління ресурсним потенціалом підприємства.

Завданнями управління ресурсним потенціалом підприємства є:

- визначення факторів, що впливають на ресурсний потенціал підприємства;
- визначення оптимальної структури управління ресурсним потенціалом підприємства;
- визначення напрямків розвитку ресурсного потенціалу, підвищення ефективності виробництва, досягнення підприємством необхідних обсягів і якості виробленої продукції [15, 16].

Системі управління ресурсним потенціалом підприємства, як і будь якій іншій економічній системі, притаманні окремі властивості. Досить докладно

перелік властивостей, що притаманні системі управління ресурсним потенціалом підприємства, визначено у роботі І.А. Фесенко [17]. На думку науковця до основних властивостей системи управління ресурсним потенціалом підприємства належать:

- складність – ресурсний потенціал підприємства включає складові, які в свою чергу, можна поділити на дрібні елементи;

- структурність – ресурсному потенціалу підприємства притаманна певна ієрархічна побудова, яка відображає зміст і співвідношення його складових і здатна підтримувати цілісність;

- динамічність – ресурсний потенціал підприємства формується та розвивається в умовах нестабільного середовища, враховуючи відкритість та динамічність змін його зовнішнього середовища, вивчати ресурсний потенціал в статичному стані неможливо;

- адаптивність – ресурсний потенціал підприємства має швидко реагувати на зміни, які відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

- пропорційність – усі елементи ресурсного потенціалу підприємства формуються в умовах узгодженості їх кількості;

- часова обмеженість – реалізація ресурсного потенціалу підприємства – це завдання довгострокового характеру, яке обумовлено неможливістю врахування всіх факторів впливу на його величину у короткостроковому періоді;

- реалістичність – чинники, що формують ресурсний потенціал підприємства, повинні мати конкретну практичну спрямованість.

Формування і ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом підприємства ґрунтується на сукупності принципів.

До основних принципів управління ресурсним потенціалом підприємства, що забезпечують конкурентоспроможність підприємства і досягнення ним високого рівня розвитку, за результатами існуючих досліджень [7, 18] можливо віднести: науковість, оптимальність, комплексність, об'єктивність, економічність, гнучкість, оперативність, адаптивність, безперервність, інноваційність, організаційне новаторство. Більш детально сутність основних

принципів системи управління ресурсним потенціалом підприємства наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Базові принципи управління ресурсним потенціалом підприємства

| Принцип                             | Сутність принципу  |
|-------------------------------------|--|
| Принцип науковості                  | Базування управління ресурсним потенціалом підприємства на науковому підґрунті, використання світового надбання дослідників із зазначеного питання з тим, щоб врахувати накопичений досвід у сфері управління формуванням, розподілом, використанням і відновленням ресурсного |
| Принцип оптимальності               | Припускає вибір найкращого варіанта для вирішення завдань ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства.   |
| Принцип комплексності               | Передбачає системність і взаємозв'язок процесів планування, організації, мотивації, обліку, аналізу та контролю при реалізації виробничо-господарської діяльності на основі механізмів управління ресурсним потенціалом підприємства.  |
| Принцип об'єктивності               | Обумовлює необхідність об'єктивного підходу до визначення рівня ресурсного потенціалу підприємства та причин появи проблем в системі управління ресурсним потенціалом підприємства з метою використання найбільш ефективних методів для їх вирішення.                          |
| Принцип економічності               | Забезпечує раціональне використання ресурсів у процесі формування ресурсного потенціалу підприємства, щоб досягнути максимально можливого ефекту за критерієм “витрати-результат”.   |
| Принцип гнучкості                   | Означає можливість удосконалення механізмів управління ресурсним потенціалом виробничого підприємства та налаштування інформаційно-аналітичної системи при зміні факторів зовнішнього середовища або внутрішніх умов функціонування підприємства.                              |
| Принцип оперативності               | Передбачає постійний моніторинг ресурсного потенціалу підприємства з метою визначення і своєчасного реагування на виявлені проблеми управління.  |
| Принцип адаптивності                | Вимагає включення в механізми управління ресурсним потенціалом підприємства засобів для оперативного реагування на мінливі умови навколишнього середовища.   |
| Принцип безперервності              | Полягає в безперервності процесу розподілу, використання і відтворення ресурсного потенціалу підприємства.   |
| Принцип інноваційності              | Передбачає необхідність використання новітніх технологій при управлінні розвитком ресурсного потенціалу підприємства і забезпечує конкурентоспроможність підприємства.   |
| Принцип організаційного новаторства | Визначає потребу постійного пошуку нових, більш досконалих методів і форм реалізації механізмів управління ресурсним потенціалом підприємства  |

Джерело: побудовано автором за дослідженнями [19]

Ефективне функціонування системи управління ресурсним потенціалом підприємства неможливе без застосування відповідних сучасних механізмів. У



сучасному трактуванні механізм управління підприємством – це сукупність принципів, методів, інструментів і сполучних процесів, що забезпечують стабільність функціонування і цілеспрямований розвиток підприємства в мінливому і динамічному середовищі. Стабільність і розвиток є основними елементами реалізації підприємством свого економічного потенціалу [20].

Ефективне функціонування системи управління неможливе без впровадження організаційних механізмів, що представлені:

- організаційно-структурними, які здійснюють керуючий вплив шляхом формування;
- організаційних структур та їхньої реструктуризації;
- організаційно-технічними, які здійснюють вплив на технічні, соціотехнічні й технологічні параметри виробничого процесу;
- організаційно-економічними, які здійснюють вплив на економічні параметри виробничо-господарської діяльності;
- організаційно-адміністративними, що впливають на діяльність персоналу;
- комплексними, що володіють усіма або декількома названими ознаками [21].

Найбільш доцільним є удосконалення і впровадження організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства. Організаційно-економічним механізмом ресурсного потенціалу підприємства доцільно вважати систему взаємопов'язаних між собою організаційних та економічних елементів (форм, методів, засобів і функцій), що забезпечує управління ресурсним потенціалом підприємства у процесі його формування, розподілу, використання і відновлення з метою підвищення результативності діяльності підприємства та рівня його конкурентоспроможності.

Структура організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства на думку автора повинна мати наступні елементи:

1. Принципи: науковості, оптимальності, комплексності, об'єктивності, економічності, гнучкості, безперервності, інноваційності тощо.

2. Функції: планування (оперативне, поточне, стратегічне), організація, моделювання, прогнозування, облік і контроль, аналіз і комплексна оцінка, ціноутворення, регулювання, координація, стимулювання тощо.

3. Фактори: зовнішні (кон'юктурні, економічні, законодавчі обмеження) та внутрішні (організаційні, техніко-технологічні, економічні), організаційні, економічні, технологічні тощо.

4. Методи: спрямованої дії (прямі/непрямі), по способу впливу (адміністративні, економічні, технічні), характеру впливу (активні/пасивні), за урахуванням фактору часу (статичні, динамічні), за урахуванням факторів зовнішнього середовища (відкриті, замкнуті) тощо.

5. Рівні управління: загальновиробничий, операційний тощо.

6. Органи управління: дирекція, функціональні відділи (планово-економічний відділ, технічний відділ) тощо.

7. Підсистеми забезпечення:

- технічне забезпечення;
- технологічне забезпечення;
- програмне забезпечення;
- нормативно-правове забезпечення (внутрішнє і зовнішнє);
- інформаційне забезпечення.

Загалом необхідно відзначити, що визначена автором структура організаційно-економічного механізму є досить узагальненою і потребує конкретизації відповідно до об'єкту і завдань дослідження.

Системне управління полягає в здійсненні управлінських дій на формування і підтримку ключових факторів, що впливають на формування, управління і використання ресурсного потенціалу підприємства [17].

Дослідження факторів впливу на систему управління ресурсним потенціалом має обов'язково визначати фактори зовнішнього середовища: перша група – які підприємство може нівелювати чи хоча б мінімізувати їх вплив на систему управління ресурсним потенціалом, а друга – на які підприємство не

в змозі впливати (з метою врахування ступеню їх впливу на функціонування системи управління ресурсним потенціалом).

Фактори обох груп можуть викликати загрози економіці суб'єкта господарювання та його ефективній діяльності як наслідок протиріч, що розвиваються як у його внутрішньому економічному просторі, так і за його межами [22].

Таким чином визначені основні принципи, завдання та структура організаційно-економічного механізму управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства, що повинна забезпечити ефективне функціонування системи управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

### 1.3 Методи оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємства

Враховуючи нестабільність та переважно несприятливий вплив зовнішнього середовища, наявність ресурсно-фінансового потенціалу на підприємстві ще не свідчить про ефективність діяльності підприємства. Ефективна діяльність підприємства насамперед забезпечується через якість використання та управління ресурсно-фінансового потенціалу. Тому необхідно проводити детальну систематичну оцінку рівня використання ресурсно-фінансового потенціалу та ефективності управління ним, знаходити недоліки та формувати шляхи їх усунення.

На практиці досить часто для оцінки ресурсно-фінансового потенціалу підприємства або окремих його складових користуються такими методами як експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання.

Серед такої великої кількості методів досить важко зорієнтуватися та обрати потрібний. Тому далі пропонуємо розглянути показники, що характеризують ефективність використання ресурсно-фінансового потенціалу.

Так як, у підрозділі 1.1 було відзначено, що поняття «ресурсно-фінансовий потенціал» являє собою дві окремі складові – ресурсний та фінансовий потенціал підприємства, оцінка кожного з них здійснюється через різні моделі.

Спочатку пропонуємо зупинитися на оцінці ресурсного потенціалу підприємства.

В табл. 1.2 представлено основні показники, за допомогою яких можливо оцінити ефективність використання ресурсного потенціалу.

Таблиця 1.2 – Показники, що характеризують ефективність використання матеріально-технічних ресурсів

| Показник   | Формула   | Нормативне значення, або напрямок |
|--|---|-----------------------------------|
| Оцінка майнового стану підприємства                    |   |                                   |
| Коефіцієнт придатності                                 | $\frac{\text{Залишкова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$                  | збільшення                        |
| Коефіцієнт оновлення                                   | $\frac{\text{Вартість основних засобів, що надійшли за рік}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$        | збільшення                        |
| Коефіцієнт вибуття                                     | $\frac{\text{Вартість основних засобів, що вибули за рік}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$          | менший ніж коеф. онов.            |
| Коефіцієнт зносу                                       | $\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}}$                                | не більше 50%                     |
| Фондоозбросність                                       | $\frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Середньорічна чисельність виробничого персоналу}}$ | збільшення                        |
| Фондовіддача   | $\frac{\text{ЧДВР}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$  | збільшення                        |
| Фондомісткість   | $\frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{ЧДВР}}$  | зменшення                         |
| Рентабельність основних засобів                        | $\frac{\text{Прибуток (чистий прибуток)}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$                      | збільшення                        |
| Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів |   |                                   |
| Прибуток на грн мат.витрат                             | $\frac{\text{Прибуток}}{\text{Матеріальні витрати}}$  | збільшення                        |
| Матеріаловіддача                                       | $\frac{\text{ЧДВР}}{\text{Матеріальні витрати}}$  | збільшення                        |
| Матеріаломісткість                                     | $\frac{\text{Матеріальні витрати}}{\text{ЧДВР}}$  | зменшення                         |
| Питома вага мат. витрат у собівартості                 | $\frac{\text{Матеріальні витрати}}{\text{Собівартість}}$  | залежить від галузі               |

Коефіцієнти оновлення та вибуття характеризують динаміку руху основних засобів. Важливо, щоб коефіцієнт вибуття не перевищував коефіцієнт оновлення.

Коефіцієнт придатності основних засобів та коефіцієнт зносу характеризують технічний стан основних засобів. Нормативне значення коефіцієнта зносу основних засобів залежить від галузей та видів діяльності, проте в більшості випадків вважається, що його значення не має перевищувати 50%.

Фондоозброєність характеризує рівень інтенсивності виробництва та впровадження прогресивних технологій у сучасних умовах. Значення даного показника має зростати, проте воно не повинно зростати більш швидкими темпами ніж продуктивність праці.

Показник фондovіддачі характеризує ефективність використання підприємством наявних основних засобів. Значення даного показника значно відрізняється в різних галузях. Проте даний показник слід також оцінювати в динаміці і він має збільшуватись.

Фондомісткість є величиною зворотною до фондovіддачі. За нормальних умов фондovіддачі повинна мати тенденцію до зменшення.

Щодо оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів, то тут важливими показниками є матеріалovіддача та матеріаломісткість. Збільшення матеріалovіддачі та зменшення матеріаломісткості доходу характеризують ефективне використання складової ресурсного потенціалу.

Таким чином, за допомогою проведення розрахунків коефіцієнтів, що представлені у табл. 1.2, можна зробити висновок щодо ефективності використання матеріально-технічної складової ресурсного потенціалу.

При аналізі ефективності використання трудових ресурсів, якщо для фірми важливим є вивчення руху робочої сили, то з цією метою можливо розрахувати коефіцієнти обороту по прийому, вибуттю кадрів. Коефіцієнт обороту по прийому визначається як відношення прийнятих працівників до середньооблікової чисельності працюючих. Коефіцієнт обороту з вибуття

розраховується як відношення кількості працівників, що вибули, до середньооблікової чисельності працюючих.

Надалі розглянемо систему показників для оцінки фінансового потенціалу підприємства. Базовою основою оцінки фінансового потенціалу повинен бути аналіз фінансового стану підприємства на основі коефіцієнтів, розробкою методики його оцінкою займалась значна група дослідників, з-поміж яких: О. Ареф'єва, І. Бланк, М. Дем'яненко, З. Живко, К. Ізмайлова, А. Шеремет та інші. Методичний підхід цієї групи науковців ґрунтується на системі показників без приведення до єдиного показника [15, 23, 24, 25].

Виходячи з того, що інтерпретація фінансового потенціалу відбувається з результативних позицій та з врахуванням специфіки фінансової діяльності й управління процесом формування та використання фінансових ресурсів, то і аналіз фінансового потенціалу необхідно проводити на основі аналізу фінансових ресурсів.

Оцінку фінансових ресурсів підприємства, за Козачком І.А., необхідно проводити за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через показники структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємства [26]. Критерії та показники оцінки фінансових ресурсів підприємства за Козачком І.А. зображено на рис. 1.2. Основними задачами формування фінансового потенціалу виробничого підприємства є:

- забезпечення підприємства необхідними фінансовими коштами для здійснення фінансово-господарської діяльності;
- проведення НДДКР з метою виробництва конкурентоспроможної продукції, що особливо важливо в сьогоденних умовах господарювання;
- проведення різноманітних маркетингових досліджень і заходів та ін.

Як уже згадувалося нами раніше, капітал є основним вимірником ринкової вартості підприємств. Він виступає основним фактором виробництва,

характеризує його фінансові ресурси, які забезпечують дохід, а також є індикатором рівня ефективності господарювання.

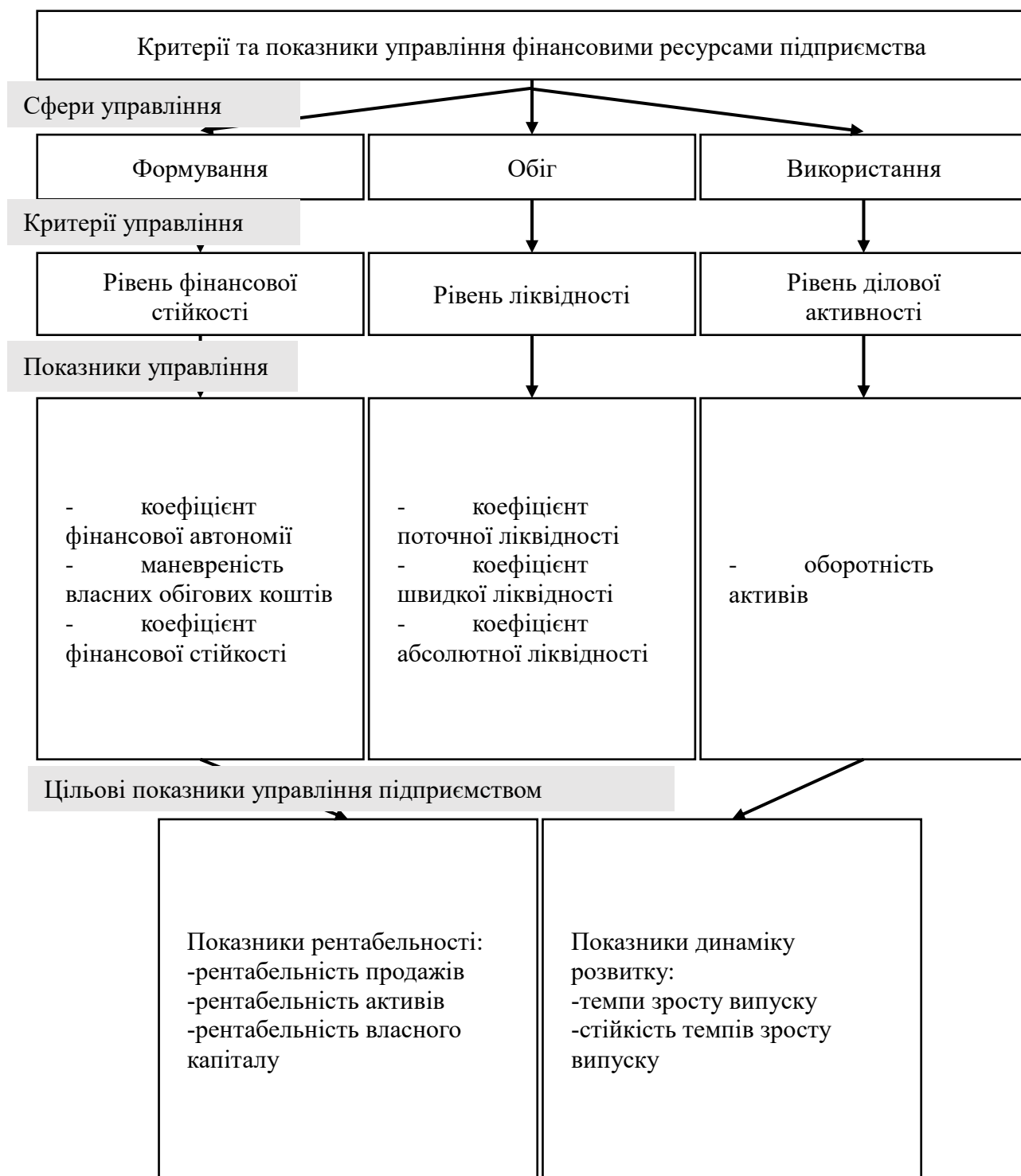


Рисунок 1.2 – Критерії та показники управління фінансовими ресурсами підприємства [19]

Саме тому, необхідним стає проведення аналізу джерел формування капіталу: оцінка структури джерел фінансових ресурсів у цілому, аналіз джерел власних коштів та позикових коштів, аналіз кредиторської заборгованості. Аналіз капіталу господарюючого суб'єкта пропонується здійснити на основі дослідження змін в структурі та складі власного та позикового капіталу, а також розрахунку вартості власного оборотного капіталу виробничого підприємства.

Для забезпечення довгострокової виробничої та ефективної діяльності будь-якому підприємству необхідно мати достатній рівень поточних активів для того, щоб бути спроможним покрити кредиторські зобов'язання і зберегти свою ліквідність та платоспроможність. Виходячи з цього необхідним постає аналіз оборотних активів виробничого підприємства шляхом дослідження структури та динаміки оборотного капіталу та дебіторської заборгованості.

Наступним етапом проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства є аналіз ефективності використання фінансових ресурсів. Вимір величини фінансового потенціалу підприємства та оцінка рівня його використання є необхідним для проведення ефективної фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, незалежно від галузевої приналежності, форми власності, розміру та інших ознак.

Завдяки періодичним процедурам виміру та оцінки працівники підприємства отримують наступні можливості:

- отримання у будь-який необхідний момент часу достовірної інформації щодо розмірів фінансового потенціалу, рівня та ефективності його використання, величини наявних резервів і т.п.;
- визначення причин неефективного використання і відтворення фінансового потенціалу та їх усуненню за допомогою певних заходів;
- оперативного управління процесами формування, використання та відтворення фінансового потенціалу;
- створення необхідних передумов для розширення можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів та ін.



Варто зазначити, що головною метою аналізу діяльності виробничого підприємства є визначення фінансових можливостей та резервів підвищення фінансового потенціалу для розробки подальшої стратегії управління, яка б передбачала досягнення максимально ефективного способу господарювання у сучасних умовах економіки.

Оцінка ефективності використання фінансового потенціалу характеризується прибутковістю підприємств, а саме можливостями щодо самофінансування та залученням зовнішніх джерел фінансування; ступенем фінансової незалежності підприємства; його кредитною, інвестиційною, дивідендною та емісійною політикою.

При оцінці фінансового потенціалу, особливу увагу слід звертати на можливості залучення фінансових ресурсів. Виходячи з цього, ефективність використання фінансового потенціалу підприємства оцінюється через показники, які є результатом господарської діяльності підприємств, а саме розмір та динаміку чистого прибутку або збитку.

Необхідним також є розрахунок відносних показників рентабельності підприємства, що пропонується здійснити на основі наступних показників.

Таблиця 1.3 – Показники рентабельності та формули їх розрахунку

| Показник   | Формула   | Нормативне значення, або напрямок позитивних змін |
|--|---|---|
| 1  | 2   | 3   |
| 1. Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком | $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$                        | Збільшення  |
| 2. Рентабельність власного капіталу                      | $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$               | Збільшення  |
| 3. Валова рентабельність реалізованої продукції          | $\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{ЧД(В)Р}}$                       | Збільшення  |
| 4. Чиста рентабельність реалізованої продукції           | $\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{ЧД(В)Р}}$    | Збільшення  |
| 5. Загальна рентабельність підприємства                  | $\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}}$ | Збільшення  |

## Продовження таблиці 1.3

| 1                                   | 2   | 3  |
|-------------------------------------|---|--|
| 6. Рентабельність виробничих фондів | $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виробничі фонди}}$         | Збільшення   |
| 7. Коефіцієнт реінвестування        | $\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Чистий прибуток}}$ | Збільшення в межах, що не суперечить бажанню акціонерів отримувати підвищені дивіденди |

1. Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи коштів.

2. Рентабельність власного капіталу показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу.

3. Валова рентабельність реалізованої продукції показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення.

4. Чиста рентабельність реалізованої продукції, при незмінності протягом будь-якого періоду показника операційної рентабельності з одночасним зниженням чистої рентабельності, може свідчити або про збільшення фінансових витрат і одержання збитків від участі в капіталі інших підприємств, або про підвищення суми податкових платежів, що сплачуються.

5. Загальна рентабельність підприємства характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво.

6. Рентабельність виробничих фондів показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю вартості виробничих фондів.

7. Коефіцієнт реінвестування показує скільки чистого прибутку капіталізовано; скільки чистого прибутку спрямовано на збільшення власного капіталу.

8. Період окупності капіталу показує період за який кошти, що інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком.

9. Період окупності власного капіталу показує період за який власний капітал буде компенсований чистим прибутком.

Наступним етапом дослідження ефективності використання фінансових ресурсів є оцінка ефективності використання активів. Оцінка ефективності використання оборотних активів здійснюється через показники його ділової активності, а саме: оборотність грошових коштів, запасів та коштів у розрахунках. Оскільки критерієм оцінки ефективності використання оборотних активів є фактор часу, то використовуються показники (табл. 1.4), які відображають тривалість обороту в днях або загальний час обороту та швидкість обороту.

Таблиця 1.4 – Показники ділової активності та формули їх розрахунку

| Показник  | Формула  | Нормативне значення, або напрямок позитивних змін  |
|---|--|--|
| 1   | 2  | 3  |
| 1. Коефіцієнт оборотності обігових коштів             | $\frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Активи}}$                                    | Збільшення   |
| 2. Період одного обороту обігових коштів              | $\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності обігових коштів}}$              | Зменшення  |
| 3. Коефіцієнт оборотності запасів                     | $\frac{\text{Собівартість реалізації продукції}}{\text{Середні запаси}}$ | Збільшення   |
| 4. Період одного обороту запасів                      | $\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності запасів}}$                      | Зменшення, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів |
| 5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | $\frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$        | Збільшення   |

## Продовження таблиці 1.4

| 1  | 2   | 3                                      |
|--|---|--|
| 6. Період погашення дебіторської заборгованості        | $\frac{360}{\text{Коеф. оборотності деб. заборгованості}}$  | Зменшення, особливо в умовах інфляції; |
| 7. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | $\frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Поточні зобов'язання}}$         | Збільшення                             |
| 8. Період погашення кредиторської заборгованості       | $\frac{360}{\text{Коеф. оборотності кред. заборгованості}}$ | Зменшення                              |
| 9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу            | $\frac{\text{ЧД(В)Р}}{\text{Власний капітал}}$              | Збільшення                             |

1. Коефіцієнт оборотності обігових коштів показує кількість оборотів обігових коштів за період; скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів.

2. Період одного обороту обігових коштів показує середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію.

3. Коефіцієнт оборотності запасів показує кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси.

4. Період одного обороту запасів показує період, протягом якого запаси трансформуються в кошти.

5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість.

6. Період погашення дебіторської заборгованості відображає середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення.

7. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує скільки разів виручка перевищує середньорічну кредиторську заборгованість.

8. Період погашення кредиторської заборгованості відображає середній період сплати підприємством кредиторської заборгованості.

9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу показує скільки чистої виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу.

Третій етап – аналізується ліквідність балансу підприємства, який передбачає оцінку активів за рівнем їх ліквідності і пасивів за ознакою терміновості їх погашення. На цьому етапі головною метою є перевірка одночасності надходження і витрачання фінансових ресурсів підприємства, тобто його здатність розраховуватись за своїми зобов'язаннями власним майном за певний період часу.

На стадії аналізу ліквідності, активи та пасиви групуються за їх ліквідністю (табл. 1.5 та табл. 1.6) та зіставляються в абсолютному вираженні.

Таблиця 1.5 – Класифікація активів підприємства за ліквідністю

| Групи активів     | Умовні позначення | П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» |  |
|-------------------|-------------------|--|--|
|                   |                   | Код рядка  | Назва рядка  |
| Високо-ліквідні   | A <sub>1</sub>    | 1160   | Поточні фінансові інвестиції                                     |
|                   |                   | 1165   | Гроші та їх еквіваленти  |
| Швидко-ліквідні   | A <sub>2</sub>    | 1125   | Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги |
|                   |                   | 1130   | Дебіторська заборгованість за розрахунками                       |
|                   |                   | 1135   |  |
|                   |                   | 1155   | Інша поточна дебіторська заборгованість                          |
| Повільно-ліквідні | A <sub>3</sub>    | 1100   | Запаси   |
|                   |                   | 1110   | Поточні біологічні активи  |
|                   |                   | 1170   | Витрати майбутніх періодів                                       |
|                   |                   | 1190   | Інші оборотні активи   |
|                   |                   | 1200   | Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття      |
| Важко-ліквідні    | A <sub>4</sub>    | 1095   | Розділ I «Необоротні активи»                                     |

Баланс вважається ліквідним за умови наступних співвідношень груп активів і зобов'язань:

$$A_1 \geq П_1; A_2 \geq П_2; A_3 \geq П_3; A_4 \leq П_4.$$

При цьому, якщо виконані три наступні умови:

$$A_1 > П_1; A_2 > П_2; A_3 > П_3,$$

тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання організації, то обов'язково виконується і остання нерівність:

$$A_4 < П_4,$$

яке підтверджує наявність у організації власних оборотних коштів і означає дотримання мінімальної умови фінансової стійкості.

Таблиця 1.6 – Класифікація активів підприємства за ліквідністю

| Групи пасивів      | Умовні позначення | П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» |   |
|--------------------|-------------------|--|---|
|                    |                   | Код рядка  | Назва рядка   |
| Найбільш термінові | П <sub>1</sub>    | 1615   | Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги                                |
|                    |                   | 1620   | Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками   |
|                    |                   | 1630   |   |
|                    |                   | 1660   | Поточні забезпечення  |
|                    |                   | 1700   | Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття |
|                    |                   | 1690   | Інші поточні зобов'язання   |
| Короткострокові    | П <sub>2</sub>    | 1600   | Короткострокові кредити банків  |
|                    |                   | 1610   | Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями                         |
| Довгострокові      | П <sub>3</sub>    | 1500   | Відстрочені податкові зобов'язання  |
|                    |                   | 1510   | Довгострокові кредити банків  |
|                    |                   | 1515   | Інші довгострокові зобов'язання   |
| Постійні           | П <sub>4</sub>    | 1495   | Розділ I пасиву «Власний капітал»   |
|                    |                   | 1520   | Довгострокові забезпечення  |
|                    |                   | 1525   | Цільове фінансування  |
|                    |                   | 1665   | Доходи майбутніх періодів   |

Невиконання однієї з перших трьох нерівностей свідчить про порушення ліквідності балансу. При цьому нестача коштів по одній групі активів не компенсується їх надлишком по іншій групі, так як компенсація може бути лише по вартості; в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні [23].

Порівняння найбільш ліквідних і швидко реалізованих активів з найбільш терміновими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами показує поточну

ліквідність, тобто платоспроможність чи неплатоспроможність організації найближчим до моменту проведення аналізу час. Порівняння повільно реалізованих активів з довгостроковими зобов'язаннями показує перспективну ліквідність, тобто прогноз платоспроможності організації.

Крім абсолютних показників для оцінки ліквідності підприємства розраховують відносні показники (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Показники ліквідності та формули їх розрахунку

| Показник                             | Формула  | Нормативне значення, або напрямок позитивних змін |
|--------------------------------------|--|---|
| 1. Коефіцієнт поточної ліквідності   | $\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$                 | Збільшення<br>> 1                                 |
| 2. Коефіцієнт ліквідності швидкої    | $\frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$ | Збільшення<br>0,7 – 0,8                           |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | $\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$                   | Збільшення<br>0,15 – 0,25                         |

Наступним етапом проведення аналізу фінансових результатів необхідно здійснити оцінку фінансової стійкості підприємства. Основні показниками оцінки фінансової стійкості наведені у табл. 1.8.

Таблиця 1.8 – Показники фінансової стійкості та формули їх розрахунку

| Показник  | Формула  | Нормативне значення, або напрямок позитивних змін |
|---|--|---|
| 1   | 2  | 3   |
| 1. Власні обігові кошти                                       | Об. активи - Поточні зобов.                                  | Збільшення  |
| 2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | $\frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Оборотні активи}}$ | Збільшення;<br>> 0,1                              |
| 3. Маневреність робочого капіталу                             | $\frac{\text{Запаси}}{\text{Власні обігові кошти}}$          | Зменшення   |

## Продовження таблиці 1.8

| 1  | 2  | 3                    |
|--|--|----------------------|
| 4. Маневреність власних обігових коштів                          | $\frac{\text{Гроші та їх еквіваленти}}{\text{Власні обігові кошти}}$ | Збільшення           |
| 5. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів    | $\frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}}$                  | Збільшення           |
| 6. Коефіцієнт покриття запасів                                   | $\frac{\text{“Нормальні” джерела покриття запасів}}{\text{Запаси}}$  | Збільшення           |
| 7. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)                | $\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}}$                       | Збільшення;<br>> 0,5 |
| 8. Коефіцієнт фінансової залежності                              | 1 – Коефіцієнт фінансової автономії                                  | Зменшення            |
| 9. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу          | $\frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}}$         | Збільшення;<br>> 0,5 |
| 10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу                  | $\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}}$                     | Зменшення            |
| 11. Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) | $\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позичені кошти}}$               | Збільшення;<br>> 1   |
| 12. Показник фінансового левериджу                               | $\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$   | Зменшення<br>< 0,25  |
| 13. Коефіцієнт фінансової стійкості                              | $\frac{\text{Влас. кап. + довгостр. зобов.}}{\text{Пасиви}}$         | 0,85-0,9             |

1. Власні обігові кошти – оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Наявність власних обігових коштів означає не лише здатність платити поточні борги, а й можливість розширити виробництво.

2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами характеризує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти.

3. Маневреність робочого капіталу – це частка запасів, тобто матеріальних, виробничих активів у власних обігових коштах, що обмежує свободу маневру власними коштами.



4. Маневреність власних обігових коштів – це частка абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах, що забезпечує свободу фінансового маневру.

5. Коефіцієнт забезпечення запасів власними обіговими коштами характеризує наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими.

6. Коефіцієнт покриття запасів характеризує скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та короткострокових зобов'язань.

7. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел.

8. Коефіцієнт фінансової залежності характеризує ступінь залежності підприємства від зовнішніх зобов'язань.

9. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу – це частка власних обігових коштів у власному капіталі.

10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів; скільки припадає позикового капіталу на одиницю сукупних джерел.

11. Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами; перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства.

12. Показник фінансового левериджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Збільшення свідчить про підвищення фінансового ризику.

13. Коефіцієнт фінансової стійкості – це частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі.

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості здебільшого вивчає структуру джерел фінансування підприємства. Проте, стійкість визначається не лише політикою фінансування, а й раціональністю розміщення залучених коштів у активах підприємства. Тому для поглиблення оцінок досліджують достатність

основних джерел фінансування для формування найменш ліквідних активів підприємства – необоротних коштів та запасів. З цією метою здійснюють аналіз важко-ліквідних активів у розрізі:

- власних джерел;
- довгострокових джерел;
- основних джерел фінансування.

Модель оцінювання важколіквідних активів наведені у табл. 1.9.

Таблиця 1.9 – Модель визначення типу фінансової стійкості за аналізом фінансування важколіквідних активів

| Тип фінансової стійкості         | Формула обчислення   | Порядок обчислення за статтями фінансової звітності   |
|----------------------------------|--|---|
| 1                                | 2  | 3   |
| Абсолютна фінансова стійкість    | Власний капітал > Вартість необоротних активів + Загальна вартість запасів   | $p.1495 > p.1095 + p.1100 + p.1200$                   |
| Відносна фінансова стійкість     | Власний капітал + Довгостроковий позиковий капітал > Вартість необоротних активів + Загальна вартість запасів                                  | $p.1495 + p.1595 > p.1095 + p.1100 + p.1200$          |
| Передкризова фінансова стійкість | Власний капітал + Довгостроковий позиковий капітал + Короткострокові кредити банків > Вартість необоротних активів + Загальна вартість запасів | $p.1495 + p.1595 + p.1600 > p.1095 + p.1100 + p.1200$ |
| Кризова фінансова криза          | Власний капітал + Довгостроковий позиковий капітал + Короткострокові кредити банків < Вартість необоротних активів + Загальна вартість запасів | $p.1495 + p.1595 + p.1600 < p.1095 + p.1100 + p.1200$ |

Отже, аналіз фінансово-ресурсного потенціалу суб'єкта підприємництва здійснюється за трьома основними напрямками: оцінка ефективності використання фінансових ресурсів, аналіз джерел формування фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта, експрес-діагностика рівня фінансового потенціалу підприємства.

## Висновки до розділу 1

Проведене дослідження наукових підходів до визначення сутності поняття «ресурсно-фінансовий потенціал» дало змогу сформулювати сутність ресурсно-фінансового потенціалу. Фінансово-ресурсний потенціал є складною та динамічною системою, наявність якої має суттєве значення для забезпечення сталого розвитку підприємства. Водночас, факт його наявності у суб'єкта підприємництва не свідчить про ефективне здійснення господарської діяльності останнім. Результативність діяльності підприємства забезпечується за рахунок ефективного та якісного використання фінансово-ресурсного потенціалу.

Були визначені основні принципи, завдання та структура організаційно-економічного механізму управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства, що повинна забезпечити ефективне функціонування системи управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства.

Розглянуті методи оцінки ресурсно-фінансового потенціалу дало змогу сформулювати поетапну систему оцінки. Визначено, що аналіз ресурсно-фінансового потенціалу підприємства повинен проводитись на основі трьох напрямків: аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта, оцінка ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу та експрес-діагностика рівня фінансового потенціалу підприємства. Так, першим напрямом є аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта на основі дослідження структури та динаміки виробничих фондів, власного, позикового та оборотного капіталів, а також власного оборотного капіталу. Оцінку напрямів використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства пропонується провести на основі дослідження динаміки чистого прибутку господарюючого суб'єкта, а також розрахунку показників ефективності використання основних та оборотних фондів, оцінці ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та оборотності активів. Доповнити оцінку пропонується з використанням методу експрес-аналізу та моделлю визначення стійкості фінансового стану.

## 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

### 2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» входить до одного з найбільших вертикально інтегрованих агро-індустріальних холдингів в Україні. Серед основних напрямків діяльності:

- сільське-господарство: понад 230 тис. га в управлінні;
- виробництво цукру: виробник цукру №1 в Україні. Загальна добова потужність з переробки цукрового буряку складає 40 тис. т;
- тваринництво: виробник індустріального молока №1 в Україні. Загальне поголів'я складає 24 тис. голів;
- переробка сої: №2 по переробці сої в Україні, загальна річна потужність з переробки складає 220 тис. т;
- біоенергетика: потужність біогазового комплексу складає 150 тис. м<sup>3</sup> біогазу в день.

Акції компанії розміщені на Варшавській фондовій біржі.

З 1993 р ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» постійно підтверджує статус надійного партнера та постачальника, який впроваджує кращі міжнародні практики в управлінні та якості продукції, інвестує в інновації та сталий розвиток громад. ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» прозоро, чесно і відповідально веде бізнес, усвідомлюючи свою роль в українському суспільстві. За роки роботи ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» налагодила міцні партнерські зв'язки з підприємствами-лідерами переробної та кондитерської галузей. Значна частка їх продукції також експортується через міжнародних трейдерів та прямі контракти. Маючи бездоганну кредитну історію, ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» успішно розвиває співпрацю з провідними українськими та міжнародними банками.

У 2019 р. виручка ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» збільшилася до 448 млн. євро, що на 20% більше, ніж в минулому році, завдяки сильному росту обсягів продажів в сільськогосподарському сегменті, який приніс майже половину загальної виручки.

У цукровому сегменті продажі склали 117 млн. євро (зниження на 2%) при менших обсягах реалізації цукру в порівнянні з 2018 р, що лише частково компенсується більш високими цінами.

Сегменти переробки сої та молочної продукції принесли виручку в розмірі 83 млн. євро і 35 млн. євро, відповідно, продемонструвавши зростання на 11% і 18%.

Експорт забезпечив 253 млн. євро, або 56% виручки компанії, з яких продажу на ринки ЄС склали 152 млн. євро.

Валовий прибуток знизився на 4% до 91 млн. євро, що відповідає рентабельності валового прибутку в 20% (проти 26% в 2018 р.) через зниження собівартості реалізації, на яку вплинуло підвищення курсу національної валюти, і меншого вкладу переоцінки сільськогосподарської продукції через більш низьку врожайність через несприятливу погоду.

ЕВІТДА виросла з 68 млн. євро до 78 млн. євро за рахунок збільшення вкладу тваринництва і переробки сої в порівнянні з 2018 р.

ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» зосередилась на максимізації операційних грошових потоків за рахунок вивільнення оборотного капіталу і продажу запасів з 16 млн. євро в 2018 р. до 173 млн. євро в 2019 р.

Капітальні витрати були скорочені до рівня обслуговування, за винятком завершення 5-річного інвестиційного проекту вартістю 61 млн. євро із завершення будівництва силосних сховищ на 550 тис. т в 2019 р.

Агровиробництво компанії ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Агрофірми Астарті обробляють орні землі у 8 областях: Полтавській, Вінницькій, Житомирській, Тернопільській, Хмельницькій, Чернігівській, Харківській та Черкаській. ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» вирощує цукрові буряки, які переробляє на власних цукрових заводах, а також зернові та олійні культури.

Постійне вдосконалення технологій та інвестиції в ІТ-розробки для управління агробізнесом допомагають компанії підвищувати ефективність виробництва, дбаючи про збереження природних та матеріальних ресурсів. ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» також надає значну увагу органічному землеробству, яке сьогодні у межах пілотного проекту впроваджує на Полтавщині.

З 2015 р компанія реалізує інвестиційну програму «Зерно АСТАРТИ», яка полягає у будівництві нових та розширенні наявних потужностей зі зберігання зерна. За цією програмою компанія створює у Полтавській, Хмельницькій та Вінницькій областях елеваторну мережу загальною потужністю понад 550 тис. т.

У складі ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» працюють два насінневі заводи, які забезпечують потреби господарств холдингу у високопродуктивному насінні пшениці та сої.

#### 1. Фінансовий результат від агровиробництва.

Доходи збільшились на 62% до 206 млн. євро (табл. 2.2), оскільки ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» прискорила продажі кукурудзи на 99% до 714 т (табл. 2.1) через високу урожайність 2018 та 2019 рр. Експорт становив 80% сільськогосподарського сегменту доходу у 2019 р. проти 72% у 2018 р.

Таблиця 2.1 – Дані реалізації та ціни агропродукції ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» 2018-2019 рр.

| Культура  | 2019 р. |        | 2018 р. |        |
|-----------|---------|--------|---------|--------|
|           | тисяч т | Євро/т | тисяч т | Євро/т |
| Пшениця   | 266     | 151    | 270     | 163    |
| Кукурудза | 714     | 154    | 358     | 148    |
| Соняшник  | 103     | 294    | 78      | 289    |

Джерело: складено автором за [40]

Таблиця 2.2 – Фінансовий результат від агровиробництва ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» 2018-2019 рр.

| Стаття, тис. євро | 2019 р.   | 2018 р.   |
|-------------------|-----------|-----------|
| 1                 | 2         | 3         |
| Виручка           | 205 712   | 126 765   |
| Собівартість      | (188 847) | (111 772) |

## Продовження таблиці 2.2

| 1  | 2        | 3        |
|--|----------|----------|
| в т.ч. амортизація оренди землі                    | (19 929) | (15 199) |
| Зміни справедливої вартості біологічних активів та | 34 259   | 55 898   |
| Валовий прибуток                                   | 51 124   | 70 891   |
| Маржинальність валового прибутку                   | 25%      | 56%      |
| Адміністративні витрати                            | (13 965) | (11 740) |
| Збутові  | (27 626) | (20 755) |
| Інші витрати/доходи                                | (1 016)  | (3 740)  |
| Операційний прибуток                               | 8 517    | 34 656   |
| Операційний прибуток до амортизаційних             | 53 335   | 70 147   |
| Маржинальність операційного прибутку               | 25%      | 55%      |
| Відсотки по орендним зобов'язанням                 | (21 682) | (18 110) |
| Капітальні витрати                                 | (21 284) | (33 723) |

Джерело: складено автором за [40]

У 2019 р. ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» підтримала рекордний рівень виробництва минулого року та виробила понад мільйон тон зернових та олійних культур – 1014 млн. т, незначне зниження на 4%.

Таблиця 2.3 – Зібраний урожай ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2018-2019 рр.

| Урожай за рік    |         |         |
|------------------|---------|---------|
| Культура, тис. т | 2019 р. | 2018 р. |
| Кукурудза        | 581     | 622     |
| Пшениця          | 256     | 242     |
| Сонячник         | 90      | 117     |
| Соя              | 81      | 69      |
| Цукрові буряки   | 1657    | 1814    |

Джерело: складено автором за [40]

Кукурудза була ключовим фактором загального результату врожаю – 581 тис. т, зменшення на 7% у річному обчисленні завдяки зменшенню урожайності на 11% у річному обчисленні (8,7 т/га). Виробництво пшениці становило 256 тис. т (на збільшення на 5%) при врожайності на 11% – до 5,1 т/га. Виробництво пшеничного насіння склало майже 172 т з урожайністю соняшнику та сої – 2,9 т/га (без змін) та 2,5 т/га (на 14%), відповідно. Виробництво цукрових буряків склало 1657 тис. т (зменшення на 9) при врожайності на 2% до 47 т/га.

Таблиця 2.4 – Порівняння показників урожайності ТОВ «АСТАРТА-КІІВ» з середніми показниками в Україні у 2018-2019 рр.

| Урожайність на га |         |         |         |         |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|
| Культура, т/га    | 2019 р  |         | 2018 р  |         |
|                   | Астарта | Україна | Астарта | Україна |
| Кукурудза         | 8,7     | 7,1     | 9,8     | 7,8     |
| Пшениця           | 5,1     | 4,2     | 4,7     | 3,7     |
| Сонячник          | 2,9     | 2,5     | 2,9     | 2,3     |
| Соя               | 2,5     | 2,4     | 2,9     | 2,6     |
| Цукрові буряки    | 47      | 45      | 46      | 49      |

Джерело: складено автором за [40]

Українські виробники сільськогосподарської продукції продовжують нарощувати свою продукцію та зміцнювати позиції країни як основного постачальника продуктів харчування на міжнародних ринках. За даними Державної служби статистики, виробництво основних зернових та олійних культур досягло нового рекорду в 97 млн. т у 2019 р., що на 6% більше порівняно з 2018 р., продовжуючи тим самим тенденцію попередніх років. З 2010 р виробництво зернових та олійних культур подвоїлось з 49 до 97 млн. т завдяки підвищенню продуктивності та розширенню площ. Водночас український сільськогосподарський бізнес стикається з певними проблемами на шляху підвищення ефективності ведення сільського господарства.

Однією з таких проблем є обмежена інфраструктура зберігання та транспортування зерна в Україні. У відповідь на це Компанія придбала 200 бункерів для зерна та завершила будівництво власної мережі сховищ та перевантажувальних потужностей зерна та олійних культур на загальну суму 550 т.

Задовольняючи попит споживачів на органічну продукцію, компанія успішно пройшла останню з трьох щорічних перевірок згідно з українськими органічними стандартами. Отже, компанія розраховує отримати статус сертифікованого виробника органічних культур для одного зі своїх господарств і розпочати пілотний експорт органічної продукції в 2020 р.



ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» зосереджується на подальших вдосконаленнях своїх технологій вирощування сільськогосподарських культур та посиленні управлінського контролю за допомогою внутрішнього інтегрованого ІТ-рішення – AgriChain – що дозволяє автоматизоване управління землею, сільським господарством та логістикою.

Компанія продовжувала застосовувати широкомасштабні заходи скорочення витрат, щоб керуватися надзвичайно нестабільним ціновим середовищем. Протягом 2019 р. показники цін на ключові зернові культури були неоднозначними, зумовлені зміною глобальних оцінок попиту та пропозиції, а також торговими суперечками між США та Китаєм, африканською чумою свиней та податковим режимом одним з провідних експортерів м'яких товарів (Аргентина).

Виробництво цукру компанією ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Потужності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» з виробництва цукру складаються з 8 цукрових заводів, які можуть переробляти понад 40 тис. т цукрових буряків на добу. Чотири з них розташовані у Полтавській області, два – у Харківській, по одному – у Вінницькій та Хмельницькій областях. Компанія активно модернізує цукрові заводи, реалізує довгострокову програму енергоефективності, спрямовану на скорочення витрат природного газу, вугілля, а також на оптимізацію використання інших ресурсів у процесі виробництва (свіжої води, вапнякового каменю тощо). Відтоді, як ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» почала займатися цукроварінням, у модернізацію та енергоефективність цукрових заводів інвестовано понад 170 млн. доларів.

Конкурентною перевагою ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» є значне забезпечення власною сировиною – цукровими буряками, які вирощують агрофірми холдингу. Побічні продукти виробництва цукру – меляса та жом – також користуються попитом. Зокрема, після будівництва на декількох заводах жомосушарних та жомогрануляційних відділень майже весь жом (гранульований) компанія стала постачати на зовнішні ринки. Сирий жом використовується частково для потреб

тваринництва холдингу, частково – для переробки на Біоенергетичному комплексі ТОВ «АСТАРТА-КІІВ» в м. Глобине.

Заводи компанії сертифіковані за 32 міжнародними системами менеджменту: якості (ISO 9001), безпечності харчових продуктів (ISO 22000 та FSSC 22000), екологічного менеджменту (ISO 14001), менеджменту гігієни та безпеки праці (ISO 45001) та енергетичного менеджменту (ISO 50001). Підприємства також регулярно проходять соціально-екологічні аудити на вимогу споживачів для підтвердження відповідності міжнародним вимогам за системою SMETA 4 Pillar, Coca-cola Supplier Guiding Principles.

## 2. Фінансовий результат від виробництва цукру.

У 2019 р. ТОВ «АСТАРТА-КІІВ» експортувала 20 тис. т цукру (порівняно з 131 т у 2018 р.), Оскільки світові ціни залишалися пригніченими, валова маржа зменшилась з 13% у 2018 р. до 8% у 2019 р. ЕБІТДА склала 2 млн. євро в 2019 р. проти від’ємних 0,3 млн. євро в 2018 р. оскільки компанія зосередилася на скороченні збутових та адміністративних витратах з 19% доходів у 2018 р. до 15% у 2019 р.

Таблиця 2.5 – Дані по реалізації цукру ТОВ «АСТАРТА-КІІВ» у 2018-2019 рр.

| Показник, тис. євро        | 2019 р. | 2018 р. |
|----------------------------|---------|---------|
| Цукор, тис. т              | 301     | 325     |
| Цукор по продукції, тис. т | 127     | 133     |
| Ціни на цукор, євро/т      | 345     | 328     |

Джерело: складено автором за [40]

У відповідь на продовження несприятливого ринкового середовища інвестиції були скорочені до капітальних витрат у 2019 р.

У 2019 р компанія відповіла на виклики ринку цукру наступним чином:

– зменшення площі посадки цукрових буряків до 35 тис. га (на 12% менше);

– зменшено кількість діючих цукрових заводів до 6 із 7;

- зменшено обсяги виробництва на 14% до 302 т і тим самим залишено близько 20% частки на місцевому ринку цукру;
- збільшення виробництва цукру надмірної якості на 38% до 76 т;
- постійні заходи щодо зменшення витрат, включаючи скорочення споживання газу на 3,5% до 22,6 м<sup>3</sup>/т переробленого цукрового буряка;
- скорочення інвестицій до рівня капітальних витрат на обслуговування.

Таблиця 2.6 – Фінансовий результат від реалізації цукру ТОВ «АСТАРТА-КІІВ» 2018-2019 рр.

| Стаття, тис. євро                                  | 2019 р.   | 2018 р.   |
|--|-----------|-----------|
| Виручка  | 116 893   | 119 436   |
| Собівартість                                       | (107 637) | (103 779) |
| Валовий прибуток                                   | 9 256     | 15 657    |
| Маржинальність валового прибутку                   | 8%        | 13%       |
| Адміністративні витрати                            | (6 349)   | (7 533)   |
| Збутові  | (11 707)  | (15 225)  |
| Інші витрати/доходи                                | (594)     | (2 157)   |
| Операційний прибуток                               | (9 394)   | (9 258)   |
| Операційний прибуток до амортизаційних відрахувань | 2 314     | (288)     |
| Маржинальність операційного прибутку               | 2%        | 0%        |
| Капітальні витрати                                 | (1 184)   | (10 199)  |

Джерело: складено автором за [40]

Тридцять один український цукровий завод завершив сезон виробництва у 2019 р, виробивши на 1,5 млн. т цукру менше (на 19%) на тлі зменшення площі вирощування цукрових буряків з 279 тис. га до 220 тис. га високі температури літом та відсутність опадів знизили врожайність буряків до 45 т/га (за валовою базою) з 49 т/га у 2018 р., повідомляє Державна служба статистики.

Експорт цукру з України впав за несприятливого світового ринкового середовища до 0,2 млн. т протягом 2019 р. (на 60% менше в річному обчисленні). Незважаючи на нещодавній підйом, світові ціни протягом кількох років залишаються на своїх історичних мінімумах, чинячи тиск на український ринок цукру. Повільне відновлення світових цін ще не призведе до зростання цін на

цукор на українському ринку. Середня місцева ціна на цукор незначно покращилась на 3% до 284 євро у 2019 р.

Через незначні поставки світові ціни на цукор продемонстрували лише незначне зростання в 2019 р. Ціна білого цукру становила в середньому 298 євро порівняно з 296 євро в 2018 р., ціна на цукор-сирець становила 244 євро проти 228 євро відповідно.

Виробництво сої компанією ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Сучасний інтегрований комплекс із переробки сої у м. Глобине (Полтавська область) введено в експлуатацію на початку 2014 р. Переробна потужність підприємства – 700 т сої на добу або 220 тис. т на рік. За рік завод виробляє близько 160 тис. т високопротеїнового шроту, 40 тис. т соєвої олії та 9 тис. т гранульованої оболонки. До складу Глобинського переробного заводу (ГПЗ) також входять потужності зі зберігання готової продукції та елеватор ємністю 42 тис. т, а також необхідні інженерні, автомобільні та залізничні комунікації. Завод обладнаний потужними системами очищення води та повітря. Як і Глобинський цукровий завод, ГПЗ частково використовує у процесі виробництва екологічно чистий енергоносіє – біогаз, який постачається з Біоенергетичного комплексу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Переробка сої є експортно орієнтованим напрямом: понад 80% продукції Глобинського переробного заводу постачається до країн ЄС, Близького і Далекого Сходу. Більшу частину сої для переробки вирощують агрофірми компанії, решту сировини компанія закуповує у партнерів.

3. Фінансовий результат від виробництва сої.

У 2019 р. переробка сої досягла доходів у розмірі 83 млн. євро (+11%) при більших обсягах продажів. Частка компанії в місцевих обсягах переробки сої склала 14%, при цьому частка подрібненої сої склала 231 тис. т, що на 7% більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. У вартісному вираженні експорт склав 89% виручки в 2019 р.

Валова маржа покращилась з 13% в 2018 р. до 16% в 2019 р., що призвело до зростання EBITDA з 5,9 млн. євро до 7,4 млн. євро.

Таблиця 2.7 – Дані по реалізації соєвої продукції ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2018-2019 рр.

| Культура   | 2019 р. |        | 2018 р. |        |
|------------|---------|--------|---------|--------|
|            | тисяч т | Євро/т | тисяч т | Євро/т |
| Боби сої   | 167     | 323    | 141     | 341    |
| Соєва олія | 46      | 598    | 42      | 598    |

Джерело: складено автором за [40]

Посіви сої в Україні скоротилися на 7% до 1,6 млн. га, що призвело до зниження врожаю на 19% (3,7 млн. т). Однак високі кінцеві запаси забезпечили переробникам достатні поставки. В результаті середня ціна на сою на місцевому ринку склала 314 євро за т (на 13% менше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року). Можливе повернення ПДВ на експорт сої в 2020 р може стимулювати розширення площ під соєвими бобами фермерами.

Таблиця 2.8 – Фінансовий результат від реалізації соєвої продукції ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» 2018-2019 рр.

| Стаття, тис. євро                                  | 2019 р.  | 2018 р.  |
|--|----------|----------|
| Виручка  | 82 718   | 74 290   |
| Собівартість                                       | (69 536) | (64 650) |
| Валовий прибуток                                   | 13 182   | 9 640    |
| Маржинальність валового прибутку                   | 16%      | 13%      |
| Адміністративні витрати                            | (564)    | (746)    |
| Збутові  | (6 185)  | (3 534)  |
| Інші витрати/доходи                                | (577)    | (636)    |
| Операційний прибуток                               | 5 856    | 4 724    |
| Операційний прибуток до амортизаційних відрахувань | 7 385    | 5 865    |
| Маржинальність операційного прибутку               | 9%       | 8%       |
| Капітальні витрати                                 | (496)    | (1 225)  |

Джерело: складено автором за [40]

За даними Міністерства сільського господарства США, світовий експорт сої знизився на 3% до 149 млн. т в 2018 та 2019 рр. через тривале торговельно-конфлікт між США і Китаєм і падіння попиту з боку основного споживача – Китаю через африканську чуму свиней. Проте, ринок соєвого шроту залишався

стабільним, а експорт шроту збільшився на 4% до 67 млн. т і, ймовірно, досягне рекордних 68 млн. т в 2019 та 2020 рр.

Виробництво молока компанією ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Молочне тваринництво є важливим соціально-економічним напрямом роботи підприємства. ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» – один із найбільших промислових виробників молока в Україні, загальне стадо великої рогатої худоби на фермах компанії нараховує 24 тис. голів.

Завдяки багаторічній селекційній роботі, інвестиціям в обладнання ферм та якісній кормозаготівлі, ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» підвищує кількісні та якісні показники молока і підтримує рентабельність виробництва. На сьогодні третина виробленого ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» молока – екстра-класу. У 2017 р. ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» побудувала на Полтавщині потужний кормовий центр, який забезпечує приготування збалансованого раціону для 10 тис. голів ВРХ.

Біоенергетичний комплекс (м. Глобине, Полтавська область) введено в промислову експлуатацію у жовтні 2014 р. Комплекс, що є унікальним для країн СНД, виробляє біогаз у процесі ферментації відходів цукрового виробництва та пожнивних залишків. Його потужність досягає 150 тис. куб. м біогазу/день, що еквівалентно 75 тис. куб. м природного газу. Виробництво заміщає до 50% потреб Глобинського цукрового заводу в природному газі у період переробки буряку. Після закінчення сезону цукроваріння біогаз використовується для забезпечення технологічних потреб ще одного підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» в м. Глобине – заводу з переробки сої. Можливості цього комплексу мають суттєві резерви для збільшення, зокрема виробництва теплової енергії.

Застосування біотехнологій дає змогу збільшити використання поновлюваної енергії у виробничому циклі. Це є дуже важливим для такої енергоємної галузі, як виробництво цукру, і реальною альтернативою імпортованому газу. Ефективне використання ресурсів також досягається шляхом подальшого застосування біоречовин як добрив для сільгоспугідь.

Крім того, цей проект значно покращує екологічну ситуацію, адже знижує техногенне навантаження на навколишнє середовище і в цілому має позитивний економічний і соціальний вплив для регіону.

#### 4. Фінансовий результат від виробництва молочної продукції.

Зростання виручки на 35 млн. євро в 2019 р. в порівнянні з 29 млн. євро в 2018 р. завдяки підвищенню цін на продукцію, що компенсує скорочення виробництва молока на 10% в 2019 р.

Таблиця 2.9 – Дані врожайності та реалізації молока ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» 2018-2019 рр.

| Показник                    | 2019 р. | 2018 р. |
|-----------------------------|---------|---------|
| Виробництво молока, тис.т   | 96      | 106     |
| Стадо, тис. голів           | 24      | 27      |
| Врожайність молока, кг/день | 20,1    | 19,3    |
| Реалізація молока, тис.т    | 94      | 103     |
| Ціна молока, євро/т         | 326     | 258     |

Джерело: складено автором за [40]

Таблиця 2.10 – Фінансовий результат від реалізації молока ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» 2018-2019 рр.

| Стаття, тис. євро                                  | 2019 р.  | 2018 р.  |
|--|----------|----------|
| Виручка  | 34 603   | 29 309   |
| Собівартість                                       | (27 692) | (24 852) |
| Переоцінка біологічних активів                     | 8 949    | (8 989)  |
| Валовий прибуток                                   | 15 860   | (4 532)  |
| Маржинальність валового прибутку                   | 46%      | -15%     |
| Адміністративні витрати                            | (1 511)  | (2 154)  |
| Збутові витрати                                    | (655)    | (432)    |
| Інші операційні витрати/доходи                     | 304      | 310      |
| Операційний прибуток                               | 13 998   | (6 808)  |
| Операційний прибуток до амортизаційних відрахувань | 15 610   | (3 577)  |
| Маржинальність операційного прибутку               | 45%      | -12%     |
| Капітальні витрати                                 | (354)    | (1 778)  |

Джерело: складено автором за [40]

Завдяки жорсткому контролю витрат, адміністративні та збутові витрати знизились з 9% до 6% від виручки також сприяв зміні показника EBITDA з негативних 3,6 млн. євро до 15,6 млн. євро в 2019 р.

Продуктивність збільшилася до 20 кг в день на корову в 2019 р. завдяки технологічним змінам в годуванні тварин і поліпшеним умов утримання тварин. Якість молока покращилась за рахунок збільшення вмісту жиру і білка з 3,7% до 3,9% і з 3,2% до 3,4% відповідно, а частка молока вищого сорту в загальному обсязі виробництва зросла з 12% до 60%.

За даними Державної служби статистики, в 2019 р. поголів'я корів в Україні продовжувало знижуватися до 1,8 млн. голів (на 5%), що призвело до скорочення виробництва молока до 9,7 млн. т (зниження на 4%). Це сприяло зростання середньорічної ціни на високоякісне молоко на 21% до 289 євро за т.

## 2.2 Аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

Ресурсно-фінансовий потенціал підприємства є його здатністю до раціонального та ефективного використання ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності, обсягів цих ресурсів. Проводити оцінювання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства важливо як для внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації. За умов оптимального використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємство збільшує свою ринкову вартість, що є сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних структур та інших зовнішніх суб'єктів оцінювання щодо доцільності інвестування коштів у досліджуване підприємство та його платоспроможності.

Початковим етапом дослідження рівня ресурсно-фінансового потенціалу є аналіз джерел формування ресурсів господарюючого суб'єкта. В свою чергу, ресурсний потенціал забезпечується наявними активами для ведення своєї діяльності, а фінансовий потенціал забезпечується сформованими у ході своєї



нормальної діяльності фінансовими ресурсами – власними та запозиченими, та відношенням між ними.

Пропонуємо проаналізувати структуру основних засобів, динаміку їх зміни та технічний рівень (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Чиста балансова вартість основних засобів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Тип основного засобу           | 2019 р. | 2018 р. | 2017 р. | Абсолютна зміна |           | Відносна зміна |           |
|--------------------------------|---------|---------|---------|-----------------|-----------|----------------|-----------|
|                                |         |         |         | 2019-2018       | 2018-2017 | 2019/2018      | 2018/2017 |
| Будівлі                        |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн. грн | 1 764   | 1 868   | 1 876   | (104)           | (8)       | -6%            | 0%        |
| - питома вага, %               | 23%     | 22%     | 26%     | 1%              | -3%       | 2%             | -13%      |
| Конструкції                    |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн. грн | 2 417   | 2 057   | 1 248   | 360             | 809       | 17%            | 65%       |
| - питома вага, %               | 31%     | 24%     | 17%     | 7%              | 7%        | 27%            | 43%       |
| Машини та обладнання           |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн. грн | 3 320   | 3 723   | 3 289   | (403)           | 435       | -11%           | 13%       |
| - питома вага, %               | 43%     | 44%     | 45%     | -1%             | -1%       | -3%            | -2%       |
| Транспорт                      |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн. грн | 60      | 71      | 71      | (10)            | (0)       | -14%           | -1%       |
| - питома вага, %               | 1%      | 1%      | 1%      | 0%              | 0%        | -7%            | -14%      |
| Інші основні засоби            |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн. грн | 69      | 86      | 30      | (16)            | 56        | -19%           | 189%      |
| - питома вага, %               | 1%      | 1%      | 0%      | 0%              | 1%        | -12%           | 151%      |
| Капітальні інвестиції          |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн. грн | 149     | 634     | 820     | (485)           | (186)     | -77%           | -23%      |
| - питома вага, %               | 2%      | 8%      | 11%     | -6%             | -4%       | -75%           | -33%      |
| Всього                         | 7 780   | 8 439   | 7 333   | (659)           | 1 106     | -8%            | 15%       |

Джерело: складено автором за [40]

Аналізуючи табл. 2.11 можна зробити висновки, що машини та обладнання переважають у основних засобах ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» (43%, 44%, 45% станом на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017 відповідно). Загалом основні засоби

ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» збільшились на 1 106 млн. грн (+15%) у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. та зменшились на 659 млн. грн (-8%) у 2019 р. в порівнянні з 2018 р. Отже, ми бачимо, що загалом чиста балансова вартість основних засобів залишається незмінною, зростання на 31.12.2018 зумовлено переоцінкою основних засобів, в свою чергу зменшення на 31.12.2019 зумовлено збільшенням накопиченої амортизації основних засобів.

Узагальнюючими показниками технічного стану основних фондів є коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності основних засобів.

Коефіцієнт зносу розраховується як:

$$K_{\text{зносу}} = \frac{\text{Накопичений знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}} \quad (2.1)$$

Коефіцієнт придатності розраховується як:

$$K_{\text{прид}} = \frac{\text{Чиста балансова вартість основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів}} \quad (2.2)$$

Розрахуємо та проаналізуємо коефіцієнти зносу та придатності для ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Хоча дані коефіцієнти дозволяють оцінити технічний стан, виходячи з облікової політики підприємства, ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» регулярно переоцінює балансову вартість основних засобів, використовуючи при цьому метод анулювання накопиченого зносу. Тому проаналізувати технічний стан за допомогою коефіцієнтів, при використанні підприємством моделі обліку основних засобів за справедливою вартістю не є доречним. Станом на 31.12.2018 основні засоби компанії були переоцінені, тому з табл. 2.12, ми бачимо зростання коефіцієнту придатності та зниження коефіцієнту зносу у 2018 р. і навпаки, так як у 2019 р. балансова вартість основних засобів істотно не відрізнялась від їх справедливої вартості, переоцінка основних засобів не проводилась, а тому

відбулось зниження коефіцієнту придатності та зростання коефіцієнту зносу основних засобів підприємства.

Таблиця 2.12 – Розрахунок коефіцієнтів зносу та придатності основних засобів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Тип основного засобу       | 2019 р. | 2018 р. | 2017 р. | Абсолютна зміна |           | Відносна зміна |           |
|----------------------------|---------|---------|---------|-----------------|-----------|----------------|-----------|
|                            |         |         |         | 2019-2018       | 2018-2017 | 2019/2018      | 2018/2017 |
| Будівлі                    |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 7%      | 0%      | 6%      | 7%              | -6%       | 100%           | -100%     |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 93%     | 100%    | 94%     | -7%             | 6%        | -7%            | 6%        |
| Конструкції                |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 7%      | 0%      | 11%     | 7%              | -11%      | 100%           | -100%     |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 93%     | 100%    | 89%     | -7%             | 11%       | -7%            | 12%       |
| Машини та обладнання       |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 19%     | 0%      | 19%     | 19%             | -19%      | 100%           | -100%     |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 81%     | 100%    | 81%     | -19%            | 19%       | -19%           | 24%       |
| Транспорт                  |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 57%     | 47%     | 41%     | 10%             | 6%        | 20%            | 14%       |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 43%     | 53%     | 59%     | -10%            | -6%       | -18%           | -10%      |
| Інші основні засоби        |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 59%     | 47%     | 66%     | 12%             | -18%      | 25%            | -28%      |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 41%     | 53%     | 34%     | -12%            | 18%       | -22%           | 54%       |
| Капітальні інвестиції      |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 0%      | 0%      | 0%      | 0%              | 0%        | 0%             | 0%        |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 100%    | 100%    | 100%    | 0%              | 0%        | 0%             | 0%        |
| Загальний показники        |         |         |         |                 |           |                |           |
| - К <sub>зносу</sub> (2.1) | 14%     | 2%      | 14%     | 12%             | -12%      | 0%             | 0%        |
| - К <sub>прид</sub> (2.2)  | 86%     | 98%     | 86%     | -12%            | 12%       | -13%           | 14%       |

Джерело: складено автором за [40]

Далі, розглянемо структуру фінансових ресурсів у розрізі розділі пасиву та їх складових. Структура фінансових ресурсів у розрізі розділів пасиву розглянуто у табл. 2.13.

Аналізуючи табл. 2.13, ми можемо зробити висновок, що більшість активів фінансується за рахунок власного капіталу. Частка власного капіталу у пасиві становить 58%, 49%, 65% на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017 відповідно. У 2018 р. була значне зростання короткострокових зобов'язань на 4,82 млрд. грн

(+114%), через що структура пасиву змінилась у бік збільшення частки короткострокових зобов'язань на 15%. У 2019 р. ситуація нормалізувалась та відбулось зменшення короткострокових зобов'язань. Співвідношення довгострокових та короткострокових зобов'язань 1 к 2 відповідно, у 2017 та 2019 рр., а у 2018 р. – 1 к 3.

Таблиця 2.13 – Структура фінансових ресурсів у розрізі розділів пасиву ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Розділ                            | 2019<br>р. | 2018<br>р. | 2017<br>р. | Абсолютна<br>зміна |               | Відносна зміна |               |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|--------------------|---------------|----------------|---------------|
|                                   |            |            |            | 2019-<br>2018      | 2018-<br>2017 | 2019/<br>2018  | 2018/<br>2017 |
| Власний капітал                   |            |            |            |                    |               |                |               |
| - абсолютне значення,<br>млрд.грн | 12         | 12         | 12         | -0,01              | -0,05         | 0%             | 0%            |
| - відносне значення, %            | 58%        | 49%        | 65%        | 9%                 | -16%          | 18%            | -25%          |
| Довгострокові<br>зобов'язання     |            |            |            |                    |               |                |               |
| - абсолютне значення,<br>млрд.грн | 3          | 3          | 2          | 0,08               | 0,99          | 3%             | 50%           |
| - відносне значення, %            | 15%        | 13%        | 11%        | 3%                 | 1%            | 21%            | 13%           |
| Короткострокові<br>зобов'язання   |            |            |            |                    |               |                |               |
| - абсолютне значення,<br>млрд.грн | 5          | 9          | 4          | -3,63              | 4,82          | -40%           | 114%          |
| - відносне значення, %            | 27%        | 38%        | 24%        | -11%               | 15%           | -29%           | 62%           |
| Пасив                             | 20         | 24         | 18         | -3,56              | 5,76          | -15%           | 32%           |

Джерело: складено автором за [40]

Далі, розглянемо кожний розділ пасиву у розрізі його складових. Структура власного капіталу наведена у табл. 2.14, структура довгострокових зобов'язань наведена у табл. 2.15, структура короткострокових зобов'язань наведена у табл. 2.16.

У структурі власного капіталу переважають нерозподілений прибуток (72%, 67%, 69%) та капітал у дооцінках (21%, 26%, 24%) на всі три звітні дати: 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017 відповідно. Загалом власний капітал майже залишається без змін – зменшення на 9 та 48 млн. грн у 2019 та 2018 рр. відповідно.

Таблиця 2.14 – Структура власного капіталу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Розділ                               | 2019 р. | 2018 р. | 2017р. | Абсолютна зміна |           | Відносна зміна |           |
|--------------------------------------|---------|---------|--------|-----------------|-----------|----------------|-----------|
|                                      |         |         |        | 2019-2018       | 2018-2017 | 2019/2018      | 2018/2017 |
| Акціонерний капітал                  |         |         |        |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн        | 2       | 2       | 2      | -               | -         | 0%             | 0%        |
| - відносне значення, %               | 0%      | 0%      | 0%     | 0%              | 0%        | 0%             | 0%        |
| Додатковий капітал                   |         |         |        |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн        | 370     | 370     | 370    | -               | -         | 0%             | 0%        |
| - відносне значення, %               | 3%      | 3%      | 3%     | 0%              | 0%        | 0%             | 0%        |
| Нерозподілений прибуток              |         |         |        |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн        | 8 349   | 7 758   | 8 037  | 591             | (279)     | 8%             | -3%       |
| - відносне значення, %               | 72%     | 67%     | 69%    | 5%              | -2%       | 8%             | -3%       |
| Капітал у дооцінках                  |         |         |        |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн        | 2 482   | 3 072   | 2 842  | (590)           | 230       | -19%           | 8%        |
| - відносне значення, %               | 21%     | 26%     | 24%    | -5%             | 2%        | -19%           | 9%        |
| Вилучений капітал                    |         |         |        |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн        | (119)   | (119)   | (96)   | -               | (23)      | 0%             | 24%       |
| - відносне значення, %               | -1%     | -1%     | -1%    | 0%              | 0%        | 0%             | 25%       |
| Резерв валютного перекладу звітності |         |         |        |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн        | 509     | 519     | 495    | (11)            | 24        | -2%            | 5%        |
| - відносне значення, %               | 4%      | 4%      | 4%     | 0%              | 0%        | -2%            | 5%        |
| Власний капітал                      | 11 593  | 11 602  | 11 650 | (9)             | (48)      | 0%             | 0%        |

Джерело: складено автором за [40]

Аналізуючи табл. 2.15, ми бачимо, що станом на 31.12.2017 у структурі довгострокових зобов'язань переважають довгострокові кредити – 1 499 млн. грн (76%), а станом на 31.12.2019 та на 31.12.2018 довгострокові зобов'язання з лізингу – 2 732 млн. грн (90%) та 2 506 млн. грн (85%).

Таблиця 2.15 – Структура довгострокових зобов'язань ТОВ «АСТАРТА-КІІВ» у 2017-2019 рр.

| Розділ  | 2019 р. | 2018 р. | 2017 р. | Абсолютна зміна |           | Відносна зміна |           |
|---|---------|---------|---------|-----------------|-----------|----------------|-----------|
|   |         |         |         | 2019-2018       | 2018-2017 | 2019/2018      | 2018/2017 |
| Довгострокові кредити                                 |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн                         | 16      | 18      | 1 499   | (2)             | (1 482)   | -11%           | -99%      |
| - відносне значення, %                                | 1%      | 1%      | 76%     | 0%              | -75%      | -13%           | -99%      |
| Чисті активи, що належать до неконтролюючих учасників |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн                         | 25      | 42      | 112     | (17)            | (70)      | -41%           | -63%      |
| - відносне значення, %                                | 1%      | 1%      | 6%      | -1%             | -4%       | -42%           | -75%      |
| Інші довгострокові зобов'язання                       |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн                         | 4       | 2       | 17      | 2               | (15)      | 70%            | -86%      |
| - відносне значення, %                                | 0%      | 0%      | 1%      | 0%              | -1%       | 66%            | -91%      |
| Довгострокові зобов'язання з лізингу                  |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн                         | 2 732   | 2 506   | -       | 226             | 2 506     | 9%             | 100%      |
| - відносне значення, %                                | 90%     | 85%     | 0%      | 5%              | 85%       | 6%             | 100%      |
| Відстрочені податкові зобов'язання                    |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн                         | 260     | 393     | 345     | (133)           | 48        | -34%           | 14%       |
| - відносне значення, %                                | 9%      | 13%     | 17%     | -5%             | -4%       | -36%           | -24%      |
| Довгострокові зобов'язання                            | 3 036   | 2 961   | 1 974   | 76              | 986       | 3%             | 50%       |

Джерело: складено автором за [40]

Аналізуючи табл. 2.15, ми бачимо, що станом на 31.12.2017 у структурі довгострокових зобов'язань переважають довгострокові кредити – 1 499 млн. грн (76%), а станом на 31.12.2019 та на 31.12.2018 довгострокові

зобов'язання з лізингу – 2 732 млн. грн (90%) та 2 506 млн. грн (85%). Скоріше за все, такі зміни пов'язані зі зміною політики підприємства щодо придбання основних засобів. Тобто замість придбання основних засобів за позикові кошти, підприємство почало використовувати механізми лізингу. Також про це говорить стаття балансу «Right-of-use assets», станом на 31.12.2017 – 0 грн, а станом на 31.12.2018 – 3,5 млрд. грн. Згідно з МСФЗ 16, актив (предмет лізингу) відображається у складі необоротних активів, як нематеріальний актив, а саме «право користування активом». Тому можливо припустити, що підприємство або змінило політику щодо фінансування придбання основних засобів, або відбувся перехід на МСФЗ 16, що створило непорівнюваність даних звітності.

Таблиця 2.16 – Структура короткострокових зобов'язань ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Розділ                                  | 2019 р. | 2018 р. | 2017 р. | Абсолютна зміна |           | Відносна зміна |           |
|---|---------|---------|---------|-----------------|-----------|----------------|-----------|
|   |         |         |         | 2019-2018       | 2018-2017 | 2019/2018      | 2018/2017 |
| 1                                       | 2       | 3       | 4       | 5               | 6         | 7              | 8         |
| Короткострокові кредити                 |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн           | 3 875   | 7 218   | 2 362   | (3 343)         | 4 856     | -46%           | 206%      |
| - відносне значення, %                  | 71%     | 80%     | 56%     | -8%             | 24%       | -10%           | 43%       |
| Поточна частина довгострокових кредитів |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн           | 57      | 160     | 1 020   | (103)           | (860)     | -64%           | -84%      |
| - відносне значення, %                  | 1%      | 2%      | 24%     | -1%             | -22%      | -41%           | -93%      |
| Поточна кредиторська заборгованість     |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн           | 158     | 216     | 236     | (58)            | (19)      | -27%           | -8%       |
| - відносне значення, %                  | 3%      | 2%      | 6%      | 1%              | -3%       | 22%            | -57%      |
| Поточна частина зобов'язань з лізингу   |         |         |         |                 |           |                |           |
| - абсолютне значення, млн.грн           | 953     | 801     | -       | 152             | 801       | 19%            | 100%      |

## Продовження таблиці 2.16

| 1  | 2     | 3     | 4     | 5       | 6     | 7    | 8    |
|--|-------|-------|-------|---------|-------|------|------|
| - відносне значення, %                         | 18%   | 9%    | 0%    | 9%      | 9%    | 99%  | 100% |
| Поточна заборгованість за податком на прибуток |       |       |       |         |       |      |      |
| - абсолютне значення, млн.грн                  | 46    | 50    | 29    | (4)     | 21    | -9%  | 74%  |
| - відносне значення, %                         | 1%    | 1%    | 1%    | 0%      | 0%    | 52%  | -19% |
| Інші поточні зобов'язання                      |       |       |       |         |       |      |      |
| - абсолютне значення, млн.грн                  | 343   | 616   | 593   | (273)   | 23    | -44% | 4%   |
| - відносне значення, %                         | 6%    | 7%    | 14%   | 0%      | -7%   | -7%  | -51% |
| Короткострокові зобов'язання, млн.грн          | 5 432 | 9 061 | 4 239 | (3 629) | 4 822 | -40% | 114% |

Джерело: складено автором за [40]

З табл. 2.16 видно, що у розділі короткострокові зобов'язання переважають: короткострокові кредити, поточна частина зобов'язань з лізингу та інші поточні зобов'язання. Бачимо різке підвищення короткострокових зобов'язань на 4,8 млрд. грн (+114%) станом на 31.12.2018 в порівнянні з 31.12.2017, при цьому збільшення в основному пов'язано зі збільшення короткострокових кредитів на 4,8 млрд. грн (+206%). Зменшення довгострокових кредитів у цьому ж періоді та одночасне збільшення короткострокових кредитів може бути індикатором порушення ковенантів за кредитними договорами.

Отже, проаналізувавши джерела ресурсно-фінансового потенціалу, можна зробити висновок, що для виробничого процесу підприємство забезпечено основними засобами, про це говорять коефіцієнти придатності та зносу основних засобів. Коефіцієнт придатності основних засобів на рівні 86%, 98%, 86% станом на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017 відповідно. Даний коефіцієнт говорить про високу технічну придатність основних засобів. Щодо фінансування активів, ми бачимо, що підприємство більш, ніж половину активів фінансує за рахунок



власного капіталу. 58%, 49%, 65% активів станом на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017 відповідно фінансується за рахунок власного капіталу. Відношення довгострокових та короткострокових зобов'язань  $\frac{1}{2}$  станом на 31.12.2019 та 31.12.2017, в свою чергу станом на 31.12.2018 –  $\frac{1}{3}$ , зміна пов'язана зі зменшенням довгострокових кредитів та збільшенням короткострокових кредитів, що можливо пов'язано з порушенням ковенантів за кредитними договорами.

### 2.3 Оцінка ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

Згідно з методами запропонованими у підрозділі 1.3, проведемо оцінку ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ». С початку виконаємо оцінку ресурсного потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за допомогою показників, що характеризують ефективність використання матеріально-технічних ресурсів (табл. 1.2).

Показники ефективності використання матеріально-технічних ресурсів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр. розраховані у табл. 2.17.

Аналіз показників ефективності використання матеріально-технічних ресурсів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр. показав, що основні засоби мають високий рівень технічної придатності (більше 75% на кожну звітну дату), коефіцієнт оновлення перевищує коефіцієнт вибуття основних засобів, що є індикатором постійного нарощення виробничих фондів.

Фондоозброєність зростає протягом аналізованого періоду, головною причиною зростання фондоозброєності є зменшення кількості працівників, так як чиста балансова вартість основних засобів не збільшується більш, ніж на 15% у 2018 р., а у 2019 р. навпаки зменшується, при цьому фондоозброєність зростає стрімкими темпами +36% та +32% у 2019 та 2018 рр. відповідно.

Таблиця 2.17 – Розрахунок показників ефективності використання матеріально-технічних ресурсів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Показники                                 | Роки  |       |      | Абсолютне відхилення |           | Відносне відхилення |           |
|---|-------|-------|------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
|   | 2019  | 2018  | 2017 | 2019-2018            | 2018-2017 | 2019/2018           | 2018/2017 |
| 1.Коефіцієнт придатності                  | 86%   | 98%   | 86%  | -12%                 | 12%       | -13%                | 14%       |
| 2.Коефіцієнт оновлення                    | 8%    | 19%   | 1%   | -11%                 | 18%       | -60%                | 2009%     |
| 3.Коефіцієнт вибуття                      | -1%   | -1%   | -1%  | 0%                   | 0%        | -32%                | 35%       |
| 4.Коефіцієнт зносу                        | 14%   | 2%    | 14%  | 12%                  | -12%      | 770%                | -88%      |
| 5.Фондоозброєність                        | 1 655 | 1 218 | 922  | 437                  | 297       | 36%                 | 32%       |
| 6.Фондовіддача                            | 1,43  | 1,40  | 1,62 | 0,04                 | -0,22     | 3%                  | -14%      |
| 7.Фондомісткість                          | 0,70  | 0,72  | 0,62 | -0,02                | 0,10      | -3%                 | 16%       |
| 8.Рентабельність основних засобів         | 0,00  | n/a   | 0,21 | 0,00                 | -0,21     | 0%                  | -100%     |
| 9.Прибуток на грн мат.витрат              | 0,01  | -0,10 | 0,32 | 0,10                 | -0,41     | -106%               | -130%     |
| 10.Матеріаловіддача                       | 1,98  | 1,92  | 2,47 | 0,06                 | -0,55     | 3%                  | -22%      |
| 11.Матеріаломісткість                     | 0,51  | 0,52  | 0,41 | -0,01                | 0,12      | -3%                 | 28%       |
| 12.Питома вага мат. витрат у собівартості | 57%   | 60%   | 52%  | -3%                  | 8%        | -5%                 | 15%       |

Джерело: складено автором за [40]

Зменшення фондовіддачі у 2018 р. відбувається через збільшення первісної вартості на +15%. Але при цьому, на всі звітні дати, кожна інвестована 1 грн в основні засоби відповідає більше, ніж 1 грн виручки, а саме: 1,43, 1,40, 1,62 на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017 відповідно. Такий показник відповідає ефективному використанню основних засобів.

Щодо показників використання матеріалів, показник питомої ваги матеріальних витрат у собівартості показує, що основною складовою собівартості є собівартість використаних матеріалів. Тому доцільно оцінити показник матеріаловіддачі.

Матеріаловіддача зменшується протягом аналізованого періоду, що є негативними індикатором, але при цьому залишається вище 1 грн. Тобто кожна 1 грн використаних матеріалів приносить 1,98, 1,92, 2,47 грн виручки у 2019 р., 2018, 2017 рр. відповідно. Тобто, при пришвидшенні оборотності активів, ми

будемо бачити тенденцію зростання валового прибутку, так як основний компонент собівартості має націнку у 192%-247%.

Надалі проведемо оцінку ефективності використання фінансового потенціалу підприємства. Початковим етапом оцінки ефективності використання фінансового потенціалу є розрахунок показників рентабельності підприємства, так як саме ці показники вказують на здатність підприємства до самофінансування.

Показники рентабельності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр. розраховані у табл. 2.18 відповідно до формул, що наведені у табл. 1.3.

Таблиця 2.18 – Розрахунок показників рентабельності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Показники  | Роки   |        |      | Абсолютне відхилення |           | Відносне відхилення |           |
|--|--------|--------|------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
|  | 2019   | 2018   | 2017 | 2019-2018            | 2018-2017 | 2019/2018           | 2018/2017 |
| 1. Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком | 0%     | -3%    | 10%  | 3%                   | -12%      | -107%               | -126%     |
| 2. Рентабельність власного капіталу                      | 0%     | -5%    | 15%  | 5%                   | -20%      | -106%               | -134%     |
| 3. Валова рентабельність реалізованої продукції          | 20%    | 25%    | 32%  | -5%                  | -7%       | -20%                | -21%      |
| 4. Чиста рентабельність реалізованої продукції           | 3%     | 5%     | 17%  | -2%                  | -13%      | -32%                | -73%      |
| 5. Загальна рентабельність підприємства                  | 13%    | 13%    | 25%  | 0%                   | -12%      | 2%                  | -48%      |
| 6. Рентабельність виробничих фондів                      | 0%     | -6%    | 20%  | 6%                   | -25%      | -108%               | -128%     |
| 7. Коефіцієнт реінвестування                             | 234,96 | -13,00 | 4,57 | 24796%               | -1757%    | -1907%              | -385%     |

Джерело: складено автором за [40]

Отже, з табл. 2.18 можна зробити висновок, що рентабельність ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» знижується протягом аналізованого періоду. Рентабельність активів за чистим прибутком зменшилась з 10% у 2017 р. до 0%

у 2019 р., при негативному значенні -3% у 2018 р. Тобто кожна 1 грн інвестована в активи приносила 0,10 грн прибутку у 2017 р., -0,03 грн збитку у 2018 р. та 0,00 грн у 2019 р.

Валова маржинальність має негативну динаміку, зменшуючись з 32% у 2017 р. до 20% у 2019 р..

Загальна рентабельність підприємства, або кожна 1 грн коштів інвестованих у оборотні активи приносила 25% у 2017 р. і знизилась до рівня 13% у 2018 та 2019 рр.

Чиста рентабельність продукції також зменшується, у 2017 р. кожна 1 грн виручки за вирахуванням операційних витрат періоду приносила 0,17 грн, у 2018 р. – 0,05 грн, а у 2019 р. – 0,03 грн.

Надалі проведемо аналіз ефективності використання оборотних активів через показники ділової активності.

Показники ділової активності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр. розраховані у табл. 2.19 відповідно до формул, що наведені у табл. 1.4.

Аналіз показників ділової активності показав, що період одного обороту обігових коштів дорівнює 210, 325, 234 днів у 2019, 2018, 2017 рр. відповідно, підприємство є аграрним, тому виробництво такого підприємства є сезонним і є дуже чутливим до врожайності. Згідно з проведеним аналізом, можна вважати, що оборотність активів аграрних підприємств у середньому близько 1,5-2,5 разів є нормальною. Ми бачимо, що у 2018 р. показник оборотності набагато нижчий від середнього, можна зробити припущення, що до цього призвела низька врожайність, або обвал цін на сільськогосподарському ринку.

Період оборотності запасів складав 172, 275, 240 днів у 2019, 2018, 2017 рр. відповідно. На думку автора, такий період обороту є занадто великий для агропродукції. Але цьому є декілька пояснень:

1) можливе викривлення фінансової звітності через невірно відображеної вартості запасів: найменшою з двох за собівартістю, або чистою вартістю реалізації;

2) врожай збирається у періоді з червня по листопад, реалізація врожаю в основному припадає на вересень-березень, так як звітною датою є 31 грудня, можливе викривлення значення показника оборотності запасів через те, що звітна дата є у середині обігового циклу аграрного підприємства. Скоріш за все, якщо звітною датою було 30 червня, значення показника несло більш доречну інформацію.

Таблиця 2.19 – Розрахунок показників ділової активності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Показники  | Роки  |       |       | Абсолютне відхилення |           | Відносне відхилення |           |
|--|-------|-------|-------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
|  | 2019  | 2018  | 2017  | 2019-2018            | 2018-2017 | 2019/2018           | 2018/2017 |
| 1. Коефіцієнт оборотності обігових коштів              | 1,71  | 1,11  | 1,54  | 0,60                 | -0,43     | 55%                 | -28%      |
| 2. Період одного обороту обігових коштів               | 210   | 325   | 234   | (115)                | 91        | -35%                | 39%       |
| 3. Коефіцієнт оборотності запасів                      | 2,09  | 1,31  | 1,50  | 0,78                 | -0,19     | 60%                 | -13%      |
| 4. Період одного обороту запасів                       | 172   | 275   | 240   | (103)                | 36        | -37%                | 15%       |
| 5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості  | 21,35 | 17,12 | 27,94 | 4,24                 | -10,83    | 25%                 | -39%      |
| 6. Період погашення дебіторської заборгованості        | 17    | 21    | 13    | (4)                  | 8         | -20%                | 63%       |
| 7. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 25,88 | 14,37 | 16,55 | 11,51                | -2,18     | 80%                 | -13%      |
| 8. Період погашення кредиторської заборгованості       | 14    | 25    | 22    | (11)                 | 3         | -44%                | 15%       |
| 9. Коефіцієнт оборотності власного капіталу            | 1,12  | 1,03  | 1,18  | 0,09                 | -0,15     | 9%                  | -12%      |

Джерело: складено автором за [40]

Період погашення дебіторської заборгованості та період кредиторської заборгованості не мають великої різниці, тому при достатньої кількості дебіторської заборгованості підприємство може покрити кредиторську.

Наступним етапом аналізу фінансового потенціалу підприємства є аналіз ліквідності балансу. Для цього згрупуємо статті балансу згідно з наведеними угрупованням у табл. 1.5 та у табл. 1.6.

Згруповані статті балансу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» станом на 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017 наведені у табл. 2.20.

Таблиця 2.20 – Згруповані статті балансу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за їх ліквідністю

| Група активів | 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|---------------|------------|------------|------------|
| A1            | 344 364    | 427 895    | 516 033    |
| A2            | 1 653 208  | 2 419 448  | 1 322 144  |
| A3            | 5 586 380  | 7 958 471  | 7 095 373  |
| A4            | 12 477 487 | 12 817 602 | 8 929 526  |
| Група пасивів | -          | -          | -          |
| П1            | 1 500 545  | 1 683 515  | 857 763    |
| П2            | 3 931 878  | 7 377 563  | 3 381 381  |
| П3            | 3 011 295  | 2 918 646  | 1 861 835  |
| П4            | 11 617 721 | 11 643 692 | 11 762 097 |

Джерело: складено автором за [40]

Згідно з наведеною нерівністю у підрозділі 1.3, проаналізуємо ліквідність балансу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» станом на 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017.

Таблиця 2.21 – Розрахунок нерівності відповідно до згрупованих статей балансу за їх ліквідністю

| 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|------------|------------|------------|
| A1<П1      | A1<П1      | A1<П1      |
| A2<П2      | A2<П2      | A2<П2      |
| A3>П3      | A3>П3      | A3>П3      |
| A4>П4      | A4>П4      | A4<П4      |

Джерело: складено автором за табл. 2.20

Отже, відповідно до отриманих результатів у табл. 2.21, ми можемо зробити висновок, що підприємство ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» не є абсолютно ліквідним станом на 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017.

Нерівність короткострокової ліквідності не виконується, а саму  $A1 > П1$  та  $A2 > П2$  станом на 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017, тому у короткостроковій перспективі підприємство не є ліквідним. Але ми бачимо, що менш ліквідні активи покривають менш ліквідні пасиви, що говорить про ліквідність підприємства у довгостроковому періоді.

Крім абсолютних показників розрахуємо відносні показники ліквідності за формулами наведеними у табл. 1.7.

Таблиця 2.22 – Розрахунок відносних показників ліквідності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Показники                            | Роки |      |      | Абсолютне відхилення |           | Відносне відхилення |           |
|--------------------------------------|------|------|------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
|                                      | 2019 | 2018 | 2017 | 2019-2018            | 2018-2017 | 2019/2018           | 2018/2017 |
| 1. Коефіцієнт поточної ліквідності   | 1,40 | 1,19 | 2,11 | 0,20                 | -0,91     | 17%                 | -43%      |
| 2. Коефіцієнт ліквідності швидкої    | 0,38 | 0,31 | 0,43 | 0,06                 | -0,12     | 20%                 | -28%      |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,06 | 0,05 | 0,12 | 0,02                 | -0,07     | 34%                 | -61%      |

Джерело: складено автором за [40]

За розрахованими показниками ліквідності можна зробити висновок, що підприємство має достатньо обігових коштів, щоб покрити поточні зобов'язання станом на 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017. Щодо коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності, то динаміка цих коефіцієнтів є негативною і показники нижче нормативних значень: для швидкої ліквідності 0,7 – 0,8, для абсолютної ліквідності 0,15 – 0,25.

Наступним етапом проведення оцінки фінансового потенціалу необхідно здійснити оцінку фінансової стійкості підприємства.

Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр. здійснено у табл. 2.23, відповідно формул наведених у табл. 1.8.

Таблиця 2.23 – Розрахунок показників фінансової стійкості ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

| Показники  | Роки  |       |       | Абсолютне відхилення |           | Відносне відхилення |           |
|--|-------|-------|-------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
|  | 2019  | 2018  | 2017  | 2019-2018            | 2018-2017 | 2019/2018           | 2018/2017 |
| 1. Власні обігові кошти, млн.грн                                 | 2 152 | 1 745 | 4 694 | 407                  | (2 950)   | 23%                 | -63%      |
| 2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами    | 0,28  | 0,16  | 0,53  | 0,12                 | 0,36      | 76%                 | -69%      |
| 3. Маневреність робочого капіталу                                | 2,58  | 4,56  | 1,51  | -1,99                | 3,05      | -44%                | 202%      |
| 4. Маневреність власних обігових коштів                          | 0,16  | 0,25  | 0,11  | -0,09                | 0,14      | -35%                | 123%      |
| 5. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів    | 0,39  | 0,22  | 0,66  | 0,17                 | -0,44     | 77%                 | -67%      |
| 6. Коефіцієнт покриття запасів                                   | 2,64  | 1,83  | 1,92  | 0,81                 | -0,09     | 44%                 | -5%       |
| 7. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)                | 0,58  | 0,49  | 0,65  | 0,09                 | -0,16     | 18%                 | -25%      |
| 8. Коефіцієнт фінансової залежності                              | 0,42  | 0,51  | 0,35  | -0,09                | 0,16      | -17%                | 46%       |
| 9. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу          | 0,19  | 0,15  | 0,40  | 0,04                 | -0,25     | 23%                 | -63%      |
| 10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу                  | 0,42  | 0,51  | 0,35  | -0,09                | 0,16      | -17%                | 46%       |
| 11. Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування) | 1,37  | 0,97  | 1,87  | 0,40                 | -0,91     | 42%                 | -49%      |
| 12. Показник фінансового левериджу                               | 0,26  | 0,26  | 0,17  | 0,01                 | 0,09      | 3%                  | 51%       |
| 13. Коефіцієнт фінансової стійкості                              | 0,73  | 0,62  | 0,76  | 0,11                 | -0,15     | 18%                 | -19%      |

Джерело: складено автором за [40]



Аналізуючи дані з табл. 2.23, ми можемо зробити висновок, що власні обігові кошти підприємства зменшились на 2 543 млн. грн (-54%) за період 2017-2019 рр., що є негативною динамікою, відповідно забезпеченість оборотних активів власними коштами зменшилась вдвічі за цей період.

Маневреність робочого капіталу збільшується, що є негативною динамікою, так як показує збільшення частки запасів, що обмежують маневреність власних коштів.

Коефіцієнт фінансової стабільності вище 1,00 майже на всі три звітні дати, тільки станом на 31.12.2018 коефіцієнт дещо нижче 1,00, а саме 0,97. Це свідчить про забезпеченість позикового капіталу власним, а отже і про стабільність підприємства.

Показник фінансового левериджу знаходиться у діапазоні нормативного значення (<0,25) станом на 31.12.2017 і дещо перевищує станом на 31.12.2018 та 31.12.2019 та дорівнює 0,26.

Коефіцієнт фінансової стійкості нижчий від нормативного значення 0,85–0,9.

З метою оцінки достатності джерел фінансування для формування найменш ліквідних активів здійснено аналіз важко-ліквідних активів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у табл. 2.25 відповідно до моделі, що наведена у табл. 1.9.

Таблиця 2.24 – Статті балансу необхідні для аналізу фінансової стійкості ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

| Стаття, тис.грн   | 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|---|------------|------------|------------|
| Власний капітал   | 11 592 812 | 11 601 725 | 11 649 790 |
| Необоротні активи   | 12 477 487 | 12 817 602 | 8 929 526  |
| Запаси  | 5 543 097  | 7 958 471  | 7 095 373  |
| Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 43 283     | -          | -          |
| Довгострокові зобов'язання і забезпечення                   | 3 036 204  | 2 960 613  | 1 974 142  |
| Короткострокові кредити банків                              | 3 931 878  | 7 377 563  | 3 381 381  |

Джерело: складено автором за [40]

Отже, з табл. 2.25 ми можемо зробити висновок, що тип фінансової стійкості підприємства – передкризовий на три звітні дати.

Передкризова фінансова стійкість виникає у ситуації, коли довгострокових пасивів не достатньо для фінансування важко-ліквідних активів. У такому випадку на їх формування використовують додатково короткострокові кредити банків. Сукупно довгострокові джерела фінансування й короткострокові кредити банків являють собою основні джерела фінансування підприємства. За такого типу фінансової стійкості стабільність діяльності підприємства забезпечена лише на термін залучення короткострокових кредитів. У разі, якщо підприємство у майбутньому не зможе залучати короткострокові банківські кредити, воно опиниться у кризовій ситуації й може зазнати або платіжних проблем, або нестачі засобів і предметів праці.

Таблиця 2.25 – Визначення фінансового типу фінансової стійкості за аналізом фінансування важко-ліквідних активів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» станом на 31.12.2019, 31.12.2018 та 31.12.2017

| -                        | 31.12.2019                       | 31.12.2018                       | 31.12.2017                       |
|--------------------------|----------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| 1.                       | 11592812 < 18063867              | 11601725 < 20776073              | 11649790 < 16024899              |
| 2.                       | 14629016 < 18063867              | 14562338 < 20776073              | 13623932 < 16024899              |
| 3.                       | 18560894 > 18063867              | 21939901 > 20776073              | 17005313 > 16024899              |
| 4.                       | 18560894 > 18063867              | 21939901 > 20776073              | 17005313 > 16024899              |
| Тип фінансової стійкості | Передкризова фінансова стійкість | Передкризова фінансова стійкість | Передкризова фінансова стійкість |

Джерело: складено автором за табл. 2.24

Проведена оцінка ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у періоді з 31.12.2017 по 31.12.2019 визначила раціональне використання ресурсної складової потенціалу і нераціональне використання фінансової складової потенціалу.

Насамперед, ефективне управління ресурсною складовою потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» характеризується:

– високим рівнем технічного стану основних засобів;

- збільшенням фондоозброєності підприємства;
- високим рівнем фондівіддачі;
- високим рівнем матеріалівіддачі, при найбільшій питомій вазі у собівартості реалізації.

Неефективне управління фінансовою складовою потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» характеризується:

- низькими показниками ліквідності;
- зменшенням показників рентабельності підприємства;
- передкризовим типом фінансової стійкості.

Отже, зосередження управлінських дій на проблемах управління фінансовою складовою потенціалу дасть можливість підприємству здійснювати фінансово-господарську діяльність більш ефектно в економічному плані.

## Висновок до розділу 2

Проведений аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 рр. визначив, що підприємство знаходиться у передкризовому становищі, з низькою ліквідністю у короткостроковій перспективі. Підприємство зазнало збитків у 2018 р. та отримало незначний прибуток у 2019 р. Але при цьому підприємство характеризується як фінансове незалежне, власний капітал переважає над позиковим капіталом на всі три звітні дати. Показник фінансового левериджу дещо перевищує нормативне значення у 2018 та 2019 рр.. Показник фінансової стійкості у діапазоні 0,6–0,75, нижчий за нормативне значення – 0,85–0,9.

Аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» показав, що підприємство забезпечено основними засобами і має позитивні показники технічного стану. Фінансові ресурси підприємства сформовані на 50%-65% за рахунок власного капіталу протягом аналізованого періоду.

Проведена оцінка ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» визначила ефективне використання ресурсної складової потенціалу підприємства і неефективне використання фінансової складової потенціалу.

Було визначено тип фінансової стійкості ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за допомогою моделі формування важколіквідних активів. Отримано такі результати – підприємство має передкризовий тип фінансової стійкості на кожну звітну дату.

### 3 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

#### 3.1 Удосконалення механізму управління ресурсно-фінансовим потенціалом ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» на основі методів кваліметрії

В сучасних нестабільних умовах функціонування вітчизняних підприємств все більшої актуальності набуває досягнення ними максимальної ефективності фінансово-господарської діяльності, де одним з головних чинників є ефективне управління фінансовим потенціалом. При цьому ефективна діяльність господарюючих суб'єктів неможлива без підвищення якості виробленої продукції, системи управління, тощо. Вважаємо, що дану проблему можна вирішити за допомогою наукових принципів кваліметрії – науки про вимірювання якості об'єктів.

Термін «кваліметрія» (від латинського «квалі» – який, якої якості та давньогрецького «метрео» – вимірювати) вперше було використано для визначення наукової дисципліни, що вивчає методологію та проблематику кількісного оцінювання якості об'єктів різної природи, головним чином продукції. Зараз же, кваліметрія – інструмент підвищення ефективності будь-якої роботи [27].

Методи кваліметрії вже довгий час досить вдало застосовуються у різних сферах наукових досліджень при проведенні кількісного вимірювання якісних характеристик. Сьогодні за допомогою апарату кваліметрії оцінюється якість освіти, продукції, рівень відповідальності тощо.

Проведена в другому розділі дипломної роботи оцінка фінансового потенціалу підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 рр. виявила неефективне управління фінансовим потенціалом підприємства загалом та його складовими. Таким чином, вирішити проблему неефективного механізму

управління фінансовим потенціалом підприємства пропонуємо на основі розробки факторно-критеріальної моделі з використанням методів кваліметрії.

Методи кваліметрії вже довгий час досить вдало застосовуються у різних сферах наукових досліджень при проведенні кількісного вимірювання якісних характеристик. Відповідно до сучасних економічних словників, кваліметрія – це наука про методи кількісної оцінки якості продукції [28]. Теленкевич В. В. стверджує, що кваліметрія – це сукупність методів і засобів кількісної оцінки якості продукції для вирішення питань управлінської діяльності [29]. Такої ж думки притримується Шишкін І Ф., визначаючи, що кваліметрія – це розділ методології, що вивчає питання визначення якості [30]. Також, він стверджує, що найбільш важливим є те, що кваліметрія вказує на ймовірний шлях побудови теорії вимірювання нефізичних величин, потреба в якій давно і гостро відчувається в галузі гуманітарних наук. Тому, нами пропонується використати наукові здобутки вчених і оцінити стан фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за допомогою кваліметрії.

Кваліметрія передбачає структурування об'єкта вивчення (об'єкт у цілому – перший рівень спільності), поділ його на складові частини (другий рівень), які у свою чергу поділяються на частини (третій рівень) і т. д. При цьому виходить ієрархічна система, що зазвичай відбивається схемою чи таблицею. Далі виробляється оцінка експертами або іншим шляхом вимірювання кожної складової та встановлення її вагомості (важливості) й, нарешті, поєднання цих оцінок за певними правилами в загальну оцінку об'єкта [27].

На основі класичних кваліметричних моделей Педченко Н. С. запропонувала факторно-критеріальну модель оцінювання стану фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої кооперації. Розуміючи під фінансовим потенціалом підприємств і організацій споживчої кооперації комплексний феномен господарської практики, вона пропонує його визначення на основі поєднання ресурсного, інституціонального та результативного підходів. «Кваліметрія в даному випадку буде спрямована на визначення здатності фінансового потенціалу підприємств і організацій споживчої

кооперації забезпечувати гармонійну відповідність етапам життєвого циклу та на цій основі довгостроковий розвиток, маючи в розпорядженні достатні фінансові ресурси, використовуючи сприятливі спроможності та застосовуючи новачії» [31]. На її думку, основними критеріями є: критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів, критерій реалізації сприятливих спроможностей, критерій використання інновацій.

Критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів складається з наступних складових:

- наявність фінансових ресурсів, їх достатність, позитивна динаміка до нарощення;
- ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання нормативів, позитивна динаміка до підвищення;
- наявність резервів, можливість їх використання [31].

Критерій реалізації сприятливих можливостей складається з:

- наявність здатності, можливості та здібності приймати ефективні управлінські рішення;
- ідентифікація факторів зовнішнього середовища та врахування його впливу;
- відповідність етапам життєвого циклу та можливість реалізація прийнятого управлінського рішення [31].

Критерій використання інновацій складається з наступних елементів:

- створення і використання новацій у вигляді нових знань, нетрадиційних підходів, нестандартних рішень;
- наявність новацій в економічну культуру, спрямованих на забезпечення оптимальної взаємодії соціальної діяльності, кооперативної власності і зовнішнього ринкового середовища;
- спрямованість новацій на збереження місії споживчої кооперації та дотримання основних функцій [31].

Пропонуємо адаптувати визначену модель оцінювання фінансового потенціалу для аналізованого нами підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» на

основі розширення складових третього рівня. Так, критерії другого рівня залишаються незмінними – «ресурси–спроможність–інновації».

Розширити критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів пропонується на основі наступних елементів. Так, інформаційне забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства є важливим процесом, адже від достовірності використаних даних залежить ефективність всього процесу управління. Тому, пропонується ввести наступний оціночний критерій – швидкість та доступність пошуку інформації для аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства.

Процес «впровадження дій» є головним в системі управління, адже від вибору методу управління фінансовими ресурсами залежить ефективність. Тому, критерій ефективності формування і використання фінансового потенціалу пропонується розширити наступним елементом – ефективне визначення методу управління фінансовими ресурсами підприємства.

В науковій літературі існує багато методів управління фінансовими ресурсами підприємства, при цьому не має єдиної класифікації. Нами представлено класифікацію методів управління фінансовими ресурсами підприємства на рисунку 3.1 [32, 33, 34].

Відзначимо, що наведена класифікація дозволяє визначити три найважливіші особливості прогресивних методів порівняно з традиційними.

По-перше, реалізація нетрадиційних методів передбачає застосування особливих фінансових інструментів – цінних паперів широкого функціонального складу.

По-друге, у класі прогресивних методів виділяється особлива група методів, яка дозволяє вирішити принципово інше, більш вагоме з точки зору підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємств завдання оптимізації структури активів.

По-третє, групи та підгрупи прогресивних методів складають саме ті методи, що дозволяють залучати додаткові фінансові ресурси не тільки на національному, а й на міжнародних фінансових ринках [35].





Рисунок 3.1 – Класифікація методів управління фінансовими ресурсами підприємства

В нашому випадку, основним методом управління фінансовими ресурсами ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» протягом 2017-2019 рр. є одержання короткострокового

кредиту та одержання основних засобів у лізинг, про що свідчить збільшення суми поточної заборгованості протягом досліджуваного періоду, що і пропонується оцінити у факторно-критеріальній моделі.

Узагальнюючи вище наведені рівні кваліметрії управління фінансовими ресурсами підприємства, зобразимо схематично факторно-критеріальну модель на рисунку 3.2.

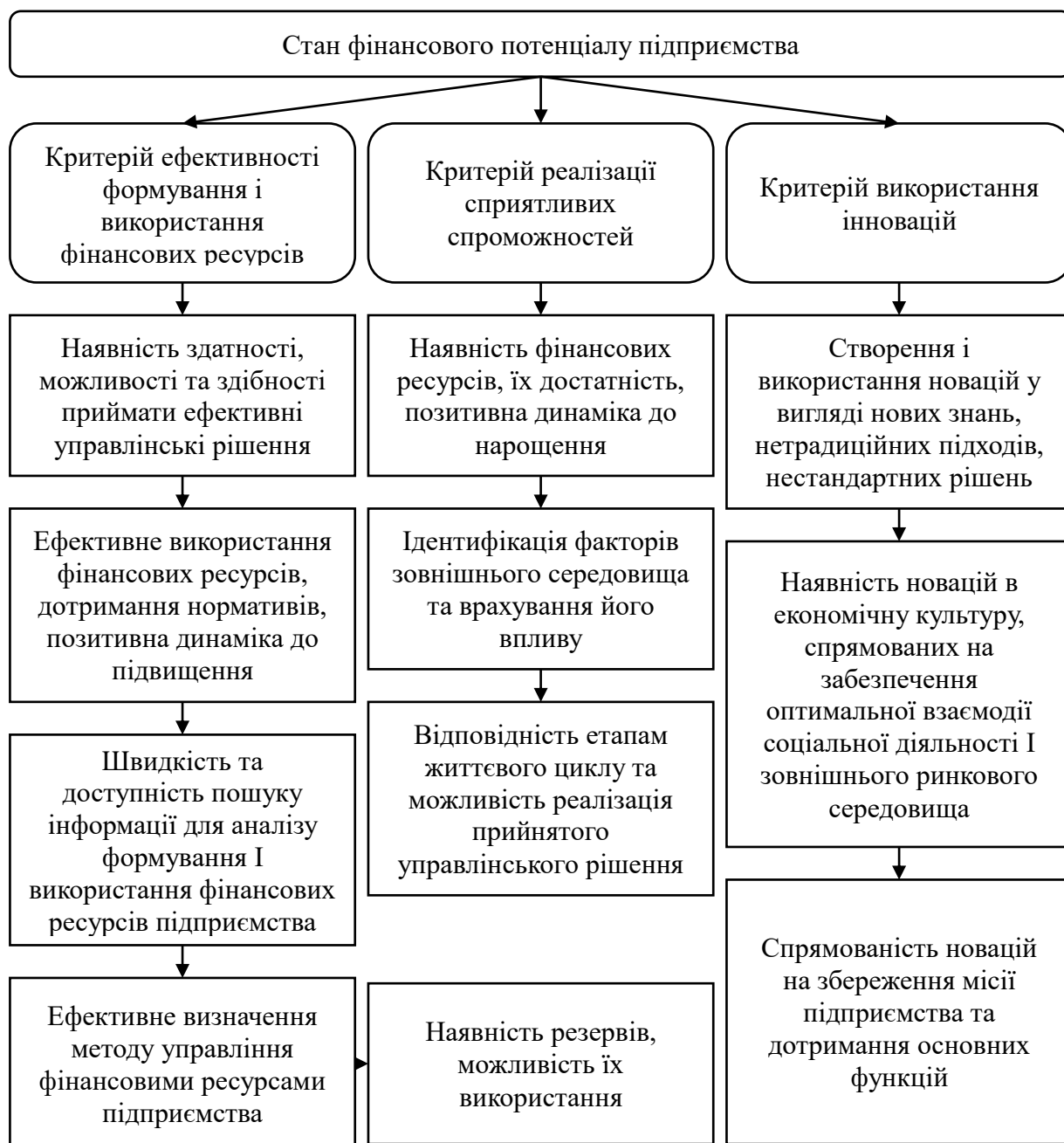


Рисунок 3.2 – Факторно-критеріальна модель оцінювання стану фінансового потенціалу підприємства [25]

Абсолютний показник стану фінансового потенціалу підприємства ( $P$ ) визначається сумою факторів:

$$P = \sum_{i=1}^3 m_i F_i \quad (3.1)$$

де  $i=1...3$ —кількість факторів,  $m_i$  –вагомість  $i$ -го фактору (визначається з експертним методом,  $m_i=0...1$ , з умовою нормування  $\sum_{i=1}^3 m_i = 1$ );

$F_i$  –  $i$ -ий фактор, що впливає на інтегральний стан та визначається станом окремих складових стану формування фінансового потенціалу та їх взаємоузгодженістю.

У свою чергу кожен з факторів  $F_i$  характеризується сумою критеріїв, які мають відповідні коефіцієнти проявлення  $K_i$ :

$$P = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K_i \quad (3.2)$$

З урахуванням рисунку 3.2 і формул 3.1 та 3.2 маємо:

$$P = m_1 \left( \frac{K_1 + \dots + K_5}{5} \right) + m_2 \left( \frac{K_6 + \dots + K_8}{3} \right) + m_3 \left( \frac{K_9 + \dots + K_{11}}{3} \right) \quad (3.3)$$

Розробка факторно-критеріальної моделі оцінювання передбачає визначення експертами вагомості фактора шляхом ранжування. В якості експертів було обрано аудиторів ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ». З методів експертних оцінок було використано метод рейтингу (метод оцінної класифікації) та метод бальних оцінок. Для оцінки показників ( $K$ ) використаємо запропоновану авторами [31] шкалу:

$0 < K < 0,25$  – недостатній рівень;

$0,25 < K < 0,5$  – задовільний рівень;

$0,5 < K < 0,75$  – достатній рівень;

$0,75 < K < 1$  – високий рівень.

З методів соціологічних досліджень було обрано опитування. Основною методикою було визнано групове експертне оцінювання. Після обробки даних та зведення їх до єдиної системи обчислення, отримано такі ранжовані ряди вагомостей та значущості показників (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Модель кваліметричного підходу до оцінювання ефективності організації управління фінансовим потенціалом на ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»

| Фактор   | Ранжування факторів за їх вагомістю | Показники   | Вагомість показника |
|--|-------------------------------------|---|---------------------|
| Критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів (m1) | 0,4                                 | Наявність фінансових ресурсів, їх достатність, позитивна динаміка до нарощення (K1)   | 0,8                 |
|  |                                     | Ефективне використання фінансових ресурсів, дотримання нормативів, позитивна динаміка до підвищення (K2)  | 0,45                |
|  |                                     | Швидкість та доступність пошуку інформації для аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства (K3)                                    | 0,75                |
|  |                                     | Ефективне визначення методу управління фінансовими ресурсами підприємства (K4)  | 0,6                 |
|  |                                     | Наявність резервів, можливість їх використання (K5)   | 0,5                 |
| Критерій реалізації сприятливих спроможностей (m2)                       | 0,3                                 | Наявність здатності, можливості та здібності приймати ефективні управлінські рішення (K6)   | 0,5                 |
|  |                                     | Ідентифікація факторів зовнішнього середовища та врахування його впливу (K7)  | 0,3                 |
|  |                                     | Відповідність етапам життєвого циклу та можливість реалізація прийнятого управлінського рішення (K8)  | 0,6                 |
| Критерій використання інновацій (m3)                                     | 0,3                                 | Створення і використання новацій у вигляді нових знань, нетрадиційних підходів,   | 0,75                |
|  |                                     | Наявність новацій в економічну культуру, спрямованих на забезпечення оптимальної взаємодії соціальної діяльності і зовнішнього ринкового середовища (K10) | 0,8                 |
|  |                                     | Спрямованість новацій на збереження місії підприємства та дотримання основних функцій (K11)   | 0,8                 |
| Інтегральний показник ефективності організації управління ФП             |                                     |   | 0,618               |

Джерело: розраховано автором [25]

Результати розрахунків засвідчують, що стан формування фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» складає 61,8%. Це свідчить про те, що механізм управління фінансовим потенціалом підприємства характеризується задовільним станом, але потребує покращень.

Нами пропонується покращити критерій ефективності формування і використання фінансових ресурсів через:

- розширення методичного інструментарію оцінки фінансового потенціалу підприємства на основі використання рейтингової оцінки фінансового потенціалу. Таке покращення прискорить процес аналізу, адже оцінка здійснюється на основі найбільш вагомих показників ефективності використання фінансових ресурсів;

- збільшення джерел формування фінансових ресурсів, а саме прибутку підприємства, який протягом аналізованого періоду має від'ємне значення. Збільшення головного джерела фінансових ресурсів дасть можливість покращити більшість показників ефективності їх використання.

Розроблена система показників факторно-критеріальної моделі оцінки стану фінансового потенціалу підприємства дозволила провести всебічну оцінку ефективності організації управління фінансовими ресурсами підприємства та визначити можливості його покращення. Доцільність такого оцінювання зумовлена тим, що в умовах обмеженості фінансових ресурсів знижується спроможність впливати на процеси соціального й економічного розвитку підприємств, що призводить до зниження ефективності використання ресурсів, спроможностей, новацій як резервів досягнення ефективності і перспективного довгострокового розвитку фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта. Результатом такого оцінювання є всебічність, що пов'язана з визначенням якості управління фінансовим потенціалом на основі кількісного вираження одиничних показників якості (розкривають лише одну властивість), комплексних показників якості (визначають декілька властивостей) та інтегрального показника якості управління.

### 3.2 Розширення методичного інструментарію оцінки фінансового потенціалу підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» на основі інтегральної оцінки

Варто зазначити, що у літературі досить багато уваги акцентується на термінологічному та класифікаційному аспектах проблеми оцінюванню фінансового потенціалу, але недостатньо уваги відводиться її методичному забезпеченню. При цьому майже відсутні конкретні розробки стосовно ідентифікування рівня потенціалу підприємства як необхідної передумови прийняття управлінських рішень перспективного характеру.

Проведене дослідження ефективності управління фінансовим потенціалом ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» виявило його недостатній рівень результатом чого є неефективне використання наявних фінансових ресурсів товариства. Одним із напрямів покращення ефективності управління фінансовим потенціалом, на нашу думку, є розширення методичного інструментарію оцінки рівня фінансового потенціалу, що дозволить не тільки отримати єдиний інтегральний показник фінансового потенціалу досліджуваного товариства, а і спростити та прискорити розрахунки для швидкого реагування на негативні фактори впливу.

Методологічний підхід щодо вимірювання потенціалу підприємства та визначення ефективності його управління визначається тим, яка економічна модель буде покладена в основу цих процесів. Перш за все, необхідно визначити фундаментальну теоретичну модель, яка здатна відображати особливості процесів і процедур різнобічних проявів потенціалу. Визначена модель повинна відповідати таким вимогам:

- адекватність процесам і процедурам вимірювання;
- відповідність базовим категоріям сучасної економічної теорії;
- наочність і об'ємність, тобто можливість графічного та просторового представлення;
- варіабельність, яка допускає динамічний підхід до моделі;
- прогностичність як здатність визначення можливих наслідків проведених перетворень моделі [36].

При оцінці ефективності фінансового потенціалу підприємств деякі науковці зосереджують свою увагу на питаннях управління капіталом. На думку І.О. Бланка [23], у зарубіжній практиці управління капіталом найбільше розповсюдження отримали такі розробки економістів, як системи інтегрального фінансового аналізу. Серед них:

- Дюпонівська система інтегрального аналізу ефективності використання капіталу підприємства, розроблена фірмою «Дюпон» (США);

- матриця оцінки результату інтегрального аналізу коефіцієнта рентабельності капіталу підприємства, що використовується для інтерпретації результатів, які отримують при використанні «Моделі фірми Дюпон». За допомогою цієї матриці можна виявити основні резерви підвищення рентабельності капіталу підприємства;

- система SWOT-аналізу, сутність якого полягає в дослідженні характеру сильних і слабких сторін підприємства відносно можливостей використання його капіталу, а також позитивного і негативного впливу окремих зовнішніх (екзогенних) і внутрішніх (ендогенних) факторів на умови його використання;

- об'єктноорієнтована система інтегрального аналізу використання капіталу підприємства, розроблена фірмою «Модернсофт» (США), що базується на використанні комп'ютерної технології і спеціального пакету прикладних програм;

- інтегральна система портфельного аналізу, який базується на використанні «портфельної теорії», відповідно до якої рівень прибутковості портфеля фондових інструментів розглядається в системі «прибуток — ризик».

Усі ці системи інтегрального аналізу ефективності використання капіталу, безперечно, мають безліч позитивних сторін і широко застосовуються у зарубіжній практиці. Наведені методики вимагають від аналітиків великої самостійності в підборі показників аналізу і, крім того, відповідного програмного забезпечення, комп'ютерної техніки.

Проте, на українських підприємствах слід використовувати лише алгоритми зазначених методик (послідовність дій), а систему кількісних

показників ефективності використання фінансових ресурсів доцільно обирати самостійно залежно від особливостей функціонування вітчизняних виробничих підприємств [37].

Заслуговує на увагу методика оцінювання ефективності фінансового потенціалу підприємств з використанням інтегрального показника. Слід взяти до уваги розробки авторів [38], що дозволили на основі існуючих оціночних показників потенціалу підприємств запропонувати комплексний показник, який враховував би не тільки широко застосовувані фінансово-економічні, техніко-технологічні й трудові показники потенціалу, але й інноваційні аспекти роботи підприємства.

Розглянемо методику оцінки фінансового потенціалу підприємств, розроблену Гривківською О. В. та Мельником І. І., що включає такі етапи:

- збір інформації, яка характеризує фінансову діяльність підприємства. Основними джерелами отримання даних є: бухгалтерська звітність,
- статистично-фінансова звітність, інформація установ банківської сфери та інша інформація;
- вибір та розрахунок основних показників, що характеризують фінансову стійкість, платоспроможність та ліквідність підприємства. На даному етапі пропонується провести експрес-аналіз основних показників;
- формування системи фінансових показників, за якими буде проведене ранжування та визначення порогових значень коефіцієнтів з метою віднесення їх до того чи іншого типу фінансової стійкості та рівня фінансового потенціалу підприємств:
  - а) підприємства, що мають абсолютний тип фінансової стійкості та високий рівень фінансового потенціалу;
  - б) підприємства, що мають нормальний тип фінансової стійкості та середній рівень фінансового потенціалу;
  - в) підприємства з нестабільним типом фінансової стійкості та низьким рівнем фінансового потенціалу;



г) підприємства з кризовим типом фінансової стійкості та критичним рівнем фінансового потенціалу (табл. 3.2).

Якщо показник має високий рівень йому присвоюється 4 бали, середній – 3, низький – 2 та критичний відповідно – 1 бал.

Таблиця 3.2 – Показники інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками

| Показник   | Високий рівень ФП | Середній рівень ФП | Низький рівень ФП | Критичний рівень ФП |
|--|-------------------|--------------------|-------------------|---------------------|
| Коефіцієнт автономії                               | >0,5              | 0,25-0,5           | 0,1-0,25          | <0,1                |
| Коефіцієнт забезпеченості активів власними коштами | >0,1              | 0,025-0,05         | 0,01-0,025        | <0,0                |
| Коефіцієнт маневреності                            | >0,4              | 0,2-0,4            | 0,1-0,2           | <0,1                |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності                  | >0,3              | 0,1-0,2            | 0,05-0,1          | <0,05               |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності                     | >0,7              | 0,5-0,7            | 0,3-0,5           | <0,3                |
| Коефіцієнт загальної ліквідності                   | >1,5              | 0,5-1              | 0,25-0,5          | <0,25               |
| Рентабельність сукупних активів                    | >0,1              | 0,05-0,1           | 0,025-0,05        | <0,025              |
| Рентабельність власного капіталу                   | >0,15             | 0,05-0,15          | 0,01-0,05         | <0,01               |
| Рентабельність продаж                              | >0,1              | 0,025-0,1          | 0,01-0,025        | <0,01               |

Інтерпретувати отримані результати можна наступним чином.

Підприємства, сума балів яких знаходиться в межах:

- 0-12 балів – мають критичний рівень фінансового потенціалу;
- 13-20 балів – низький рівень фінансового потенціалу;
- 21-28 балів – середній рівень фінансового потенціалу;
- 29 і більше – високий рівень фінансового потенціалу.

На основі розрахованих показників ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості у розділі 2, визначимо рівень фінансового потенціалу досліджуваного підприємства ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ».

Дані показників з табл. 3.2 згруповані у табл. 3.3 та визначено бал, щодо кожного з показників.

Отримані значення інтегрального показника показують, що фінансовий потенціал у 2019 р. зменшився в порівнянні з 2017 р. У 2017 р. інтегральний показник сигналізує високий рівень фінансового потенціалу, а у 2018 р. та у 2019 р. показує середній рівень фінансового потенціалу.

Таблиця 3.3 – Показники інтегральної оцінки фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 рр.

| Показник   | 2019 р.   |        | 2018 р.   |        | 2017 р.   |        |
|--|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|  | Абсолютне | Бальне | Абсолютне | Бальне | Абсолютне | Бальне |
| Коефіцієнт автономії                               | 0,58      | 4      | 0,49      | 3      | 0,65      | 4      |
| Коефіцієнт забезпеченості активів власними коштами | 0,28      | 3      | 0,16      | 2      | 0,53      | 4      |
| Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів    | 0,16      | 2      | 0,25      | 3      | 0,11      | 2      |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності                  | 0,06      | 2      | 0,05      | 2      | 0,12      | 2      |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності                     | 0,38      | 2      | 0,31      | 2      | 0,43      | 3      |
| Коефіцієнт загальної ліквідності                   | 1,40      | 3      | 1,19      | 3      | 2,11      | 4      |
| Рентабельність сукупних активів                    | 0,00      | 1      | -0,03     | 1      | 0,10      | 4      |
| Рентабельність власного капіталу                   | 0,00      | 1      | -0,05     | 1      | 0,15      | 4      |
| Рентабельність продаж                              | 0,20      | 4      | 0,25      | 4      | 0,32      | 4      |
| Інтегральний показник                              | X         | 22     | X         | 21     | X         | 31     |

На базі отриманих розрахунків побудуємо криву фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр. Крива зображена на рис. 3.3.

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок, що основними причинами зниження рівня фінансового потенціалу є зниження показників рентабельності, а отже зниження фінансового результату підприємства за 2018

та 2019 рр. Також дещо зменшились показники ліквідності та коефіцієнт забезпеченості активів власними коштами.

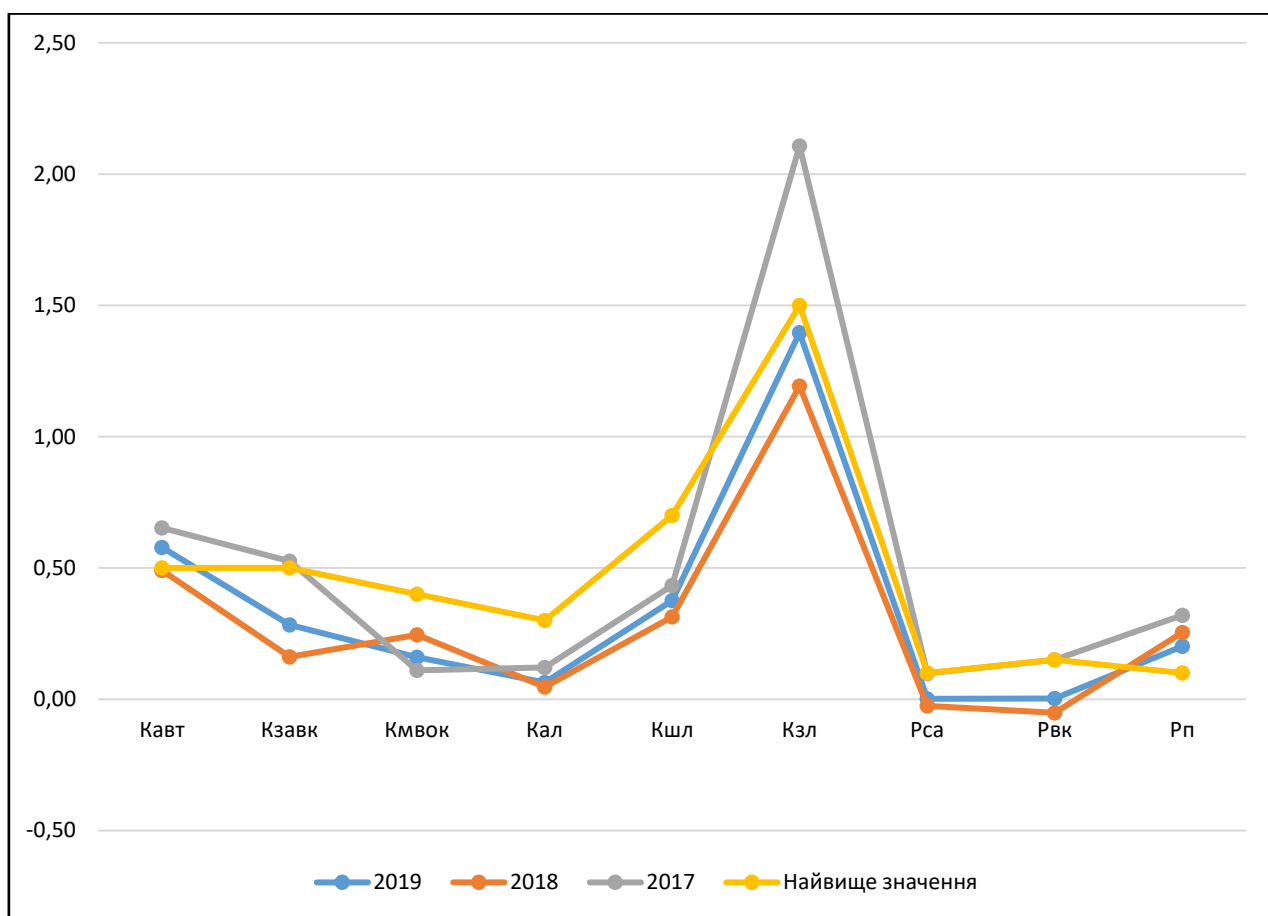


Рисунок 3.3 – Крива рівня фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» у 2017-2019 рр.

Показник рентабельності продаж знаходиться у межах високого рівня фінансового потенціалу, але при цьому підприємство має негативні показники рентабельності за чистим прибутком, що є наслідком:

- а) неконтрольованого рівня витрат періоду (адміністративних, збутових ті інших операційних витрат);
- б) збільшенню періоду обороту активів, що призводить до меншого об'єму продаж, а як наслідок зменшення абсолютної величини валового прибутку;
- в) занадто високий рівень фінансових витрат.

Отже, запропоноване розширення методичного інструментарію аналізу фінансового потенціалу на основі інтегральної оцінки дає можливість не тільки визначити динаміку фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта за аналізований період, а і головні фактори впливу для подальшої розробки управлінських дій з метою покращення фінансового потенціалу товариства та підвищення його конкурентоспроможності.

### Висновки за розділом 3

Аналіз ефективності управління ресурсно-фінансового потенціалу у розділі 2 показав, що управління ресурсним потенціалу є ефективним на підприємстві ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ», а управління складовою фінансовим потенціалом – неефективне. Тому у розділі 3 було зосереджено уваги на впроваджені дій для підвищення ефективності управління саме фінансовою складовою ресурсно-фінансового потенціалу.

Удосконалення механізму управління фінансовим потенціалом підприємства пропонується здійснити на основі використання методів кваліметрії. Так, розроблена система показників факторно-критеріальної моделі оцінки стану фінансового потенціалу підприємства дозволила провести всебічну оцінку ефективності організації управління фінансовими ресурсами підприємства та визначити можливості його покращення. Результати розрахунків засвідчують, що стан формування фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» складає 61,8%. Це свідчить про те, що механізм управління фінансовим потенціалом підприємства характеризується задовільним станом, але потребує покращень.

Проведене розширення методичного інструментарію аналізу фінансового потенціалу на основі інтегральної оцінки дало можливість визначити узагальнений інтегральний показник фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 роки та його динаміку, на основі оцінки найбільш вагомих фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність, платоспроможність і

фінансову стійкість підприємства. Порівняння з пороговими значеннями показників забезпечило віднесення їх розрахованих результатів до того чи іншого рівня фінансового потенціалу та типу фінансової стійкості господарюючого суб'єкта в аналізованому періоді. Побудована крива фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за аналізований період, наочно показала задовільний рівень фінансового потенціалу в даному періоді та окреслила головні фактори впливу на неї для подальшої розробки управлінських дій з метою покращення фінансового потенціалу товариства та підвищення його конкурентоспроможності.

Впровадження комплексу дій спрямованих на підвищення ефективності механізму управління фінансовим потенціалом дасть можливість здійснити оцінку якості роботи всього механізму управління, збільшити головне джерело формування фінансових ресурсів – прибуток підприємства, прискорити та спростити процес аналізу фінансового потенціалу підприємства і як результат покращити фінансове становище товариства та його конкурентні позиції на ринку.

## ВИСНОВКИ

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

1. Проведене дослідження наукових підходів сутності поняття «ресурсно-фінансовий потенціал» показало, що як єдиної категорії «ресурсно-фінансовий потенціал» не існує, але вчені розмежовують це поняття на: «ресурсний» та «фінансовий» потенціал. В свою чергу, аналіз даних понять дав змогу сформулювати їх сутність. Фінансовий потенціал – це здатність підприємства забезпечити основні складники ланцюга «збут – виробництво – закупівля» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їх розподілу. Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, у тому числі здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства.

2. Досліджено механізми управління ресурсним та фінансовим потенціалом підприємства, під яким розуміється система заходів, що забезпечує діагностику, моніторинг, планування та контроль використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства, за для його підвищення. Окреслений механізм управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства включає принципи, мету, задачі, функції механізму, інструменти, необхідні для його реалізації, інформаційну підтримку прийняття рішень відносно напрямів розвитку ресурсно-фінансового потенціалу.

3. Визначено, що аналіз ресурсно-фінансового потенціалу підприємства повинен проводитись на основі трьох напрямків: аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта, оцінка

ефективності використання ресурсно-фінансового потенціалу та експрес-діагностика рівня фінансового потенціалу підприємства. Так, першим напрямом є аналіз джерел формування ресурсно-фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта на основі дослідження структури та динаміки власного, позикового та оборотного капіталів, а також власного оборотного капіталу. Оцінку напрямів використання ресурсно-фінансового потенціалу підприємства пропонується провести на основі дослідження динаміки чистого прибутку господарюючого суб'єкта, а також розрахунку показників ефективності використання основних та оборотних фондів, оцінці ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та оборотності активів. Доповнити оцінку формування і використання ресурсно-фінансового потенціалу пропонується з використанням методу експрес-аналізу та моделлю визначення стійкості фінансового стану залежно від рівня виконання нерівностей.

4. Проведений аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 рр. показав, що підприємство знаходиться у нестійкому фінансовому становищі. У 2017 р. підприємство отримало прибуток у розмірі 1 758 млн. грн, у 2018 р. – (595) млн. грн, у 2019 р. – 36 млн. грн. Приблизно з цією же динамікою змінювались фінансові показники підприємства.

5. Проведений аналіз джерел формування ресурсно-фінансового потенціалу надав можливість зробити такі висновки: ресурсний потенціал підприємства формуються з виробничих фондів, що мають високий технічний рівень; фінансовий потенціал підприємства формується за рахунок фінансових ресурсів, у яких переважають власний капітал (>50%) на кожну звітну дату. У 2018 р. спостерігається підвищення позикового капіталу, питома вага у балансі збільшується на +18%.

6. Проведена оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства показала високий рівень ефективності. Даний висновок базується на значення показників технічного рівня основних засобів, фондівддачі, фондомісткості, а також показниках маржинальності матеріальних витрат.

7. Проведена оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом

підприємства показала низький-середній рівень управління фінансовим потенціалом підприємства. Рентабельність підприємства має негативні значення, або близькі до нульових у 2018 та 2019 рр., хоча при цьому підприємство має велику маржинальність валового прибутку. Це свідчить про зменшення оборотності активів підприємства та неконтрольований рівень операційних витрат періоду. Показники ліквідності, окрім загальної, визначають низький рівень ліквідності. При оцінці показників ліквідності балансу, ми також побачили невиконання першої та другої складової нерівності ліквідності балансу, що говорить про низьку ліквідність у короткостроковій перспективі, але про достатню ліквідність у довгостроковій перспективі. Тип фінансової стійкості був визначений за моделлю аналізу важколіквідних активів та визначив передкризовий тип фінансової стійкості на кожну звітну дату.

8. Вважаємо за потрібне відмітити, що деякі показники можуть бути викривлені через сезонність господарської діяльності підприємства. Так я підприємство є аграрним, а для аграрного підприємства притаманний операційний цикл, який починається зі збору врожаю і закінчується перед збору врожаю наступного року. Тому, деякі показники, які розраховані за даними звітності, звітною датою якої є 31 грудня, можуть бути викривлені, адже операційний цикл аграрного підприємства починається приблизно у червні зі збором першого врожаю..

9. Удосконалено механізму управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства на основі використання методів кваліметрії. Так, розроблена система показників факторно-критеріальної моделі оцінки стану ресурсно-фінансового потенціалу підприємства дозволила провести всебічну оцінку ефективності організації управління ресурсно-фінансовим потенціалом підприємства та визначити можливості його покращення. Результати розрахунків засвідчують, що стан формування ресурсно-фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» складає 61,8%. Це свідчить про те, що механізм управління фінансовим потенціалом підприємства характеризується як задовільний, але потребує покращень.



10. Проведене розширення методичного інструментарію аналізу фінансового потенціалу на основі інтегральної оцінки дало можливість визначити узагальнений інтегральний показник фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 рр. та його динаміку, на основі оцінки найбільш вагомих фінансових коефіцієнтів, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства. Порівняння з пороговими значеннями показників забезпечило віднесення їх розрахованих результатів до того чи іншого рівня фінансового потенціалу та типу фінансової стійкості господарюючого суб'єкта в аналізованому періоді. Побудована крива фінансового потенціалу ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» за 2017-2019 рр. наочно показала високий рівень фінансового потенціалу в 2017 р. та середній рівень фінансового потенціалу у 2018 та 2019 рр. А також окреслила головні фактори впливу на неї для подальшої розробки управлінських дій з метою покращення фінансового потенціалу товариства та підвищення його конкурентоспроможності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Потенціал підприємства: формування та використання : підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова. Київ : Центр навчальної літератури, 2013. 248 с.
2. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т 3. С. 267–271.
3. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Випуск 1. С. 121–127.
4. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. № 8 (11). С. 49–52.
5. Вишневська О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Вісник ХНАУ*. 2007. № 3. С. 27–32.
6. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 96–104.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 316 с.
8. Шубін О.О. Потенціал регіону: вектори формування та використання : монографія. Донецьк : СПД, 2011. 658 с.
9. Кленін О.В. Концептуальні основи управління виробничо–господарським потенціалом промислового підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2010. №2 (18). С. 50–53.
10. Кузенко Т.Б. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка та управління національним господарством*. 2015. №4. С. 123–130.

11. Іванець О.О. Концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства. *Економіка, організація і управління підприємством*. 2012. №4. С. 151–155.
12. Шандрівська О.Є. Підходи до управління потенціалом підприємства та його стратегічним розвитком. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2013. № 776. С. 442–448
13. Строкович Г.В. Стратегія підприємства : підручник. Харків : Вид-во НУА, 2011. 180 с.
14. Гончарова М.Л., Мірошніченко Г.О. Теорія організації : підручник. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 134 с.
15. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств : монографія. Київ : ГРОТ, 2004. 200 с.
16. Медведева О.М. Сущность и содержание конкурентного потенциала организации. *Вестник ИжГТУ*. 2008. №4. С.87–90
17. Фесенко І.А. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом вугледобувних підприємств. *Вісник економічної науки України*. 2010. №1 (17). С. 138–142.
18. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : учебник. Луганск : Вид-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2004. 316с.
19. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монографія. Суми : ИТД «Университетская книга», 2004. 360 с.
20. Божанова О.В. Особливості управління економічним потенціалом промислового підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. № 31. С. 154–158.
21. Должанський І.М. Управління потенціалом підприємства : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
22. Рогоза М.Є. Стратегічне управління підприємствами споживчої кооперації України: економетрично-інформаційні системи і моделі : монографія. Полтава : РВВПУСКУ, 2009. 116 с.

23. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : Ельга, 2008. 722 с.
24. Дем'яненко М.Я. Фінансові чинники формування доходів в сільському господарстві. *Економіка АПК*. 2008. №5. С. 18–22.
25. Ізмайлова К.А. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : МАУП, 2000. 152 с.
26. Козачок І.А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 47. С. 277–283.
27. Азгальдов Г.Г. Квалиметрия: первоначальные сведения. Справочное пособие с примером для АНО «Агентств стратегических инициатив по продвижению новых проектов» : учебник. Москва : Высшая школа, 2011. 143 с.
28. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь : учебник. Москва : ИНФРА–М, 1999. 479 с.
29. Теленкевич В.В. Квалиметрия: история, возможности, методы : веб–сайт. URL: <http://www.buk.irk.ru/library> (дата звернення: 10.11.2020)
30. Шишкин И.Ф. Эволюция квалиметрии. *Экономика качества*. 2016. №1(13). С. 9–15.
31. Педченко Н.С. Кваліметрія при оцінюванні фінансового потенціалу підприємства : веб–сайт. URL: [irbis-nbuv.gov.ua/](http://irbis-nbuv.gov.ua/) (дата звернення: 10.11.2020)
32. Бердар М.М. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств у зовнішньоекономічній діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 5 (84). С. 31–36.
33. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства на основі логістичного підходу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 5 (83). С. 133–138.
34. Ванькович Д.В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінанси України*. 2004. № 9. С. 112–117.

35. Богма О.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств. *Вісник запорізького національного університету*. 2012. №1(13). С. 195–199.

36. Головкова Л.С. Методологічні проблеми вимірювання потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2007. №4. С. 37–42.

37. Мішина С.В. Методичне забезпечення оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Научно-технический сборник*. 2009. №87. С. 272–278.

38. Хобта В.М. Формування інтегрального показника оцінювання потенціалу підприємства в умовах інноваційної моделі розвитку економіки. *Наукові праці ДонНТУ; Серія: економічна*. 2008. Випуск 35. С. 154–161.

39. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник. Тернопіль : Економічна думка, 2010. 454 с.

40. Фінансовий звіт ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ» : веб-сайт. URL: <https://astartaholding.com/page/68> (дата звернення: 10.11.2020).

41. Коваленко О.В. Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств. *Вісник аграрної науки*. 2008. № 7. С. 70–72.

42. Волощук С.С. Оцінка ресурсного потенціалу у розвитку підприємництва. *Економіка АПК*. 2000. № 12. С. 47–52.

43. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал підприємств та економічний механізм його раціонального використання. *Економіка АПК*. 2004. № 2. С.38–43.

44. Потенціал підприємства: формування та оцінка : підручник / Добикіна О.К. та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 208 с.

45. Бова Т.В. Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств. *Економічний простір*. 2008. № 12/2. С.66–72.

46. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

47. Прокопишин Л.М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7. С.175–186.

48. Ткаченко А.М. Трудовий потенціал – основний фактор у процесі виробництва. *Економіка та підприємництво. Держава та регіони*. 2006. № 3. 353 с.

49. Артем'єв Б.В. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності економічного потенціалу. *Управління розвитком*. 2010. № 2. С.105–111

50. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 224 с.

51. Мягких І.М. Аналіз та оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №1(91). С. 136–142.

52. Романовська Ю.А. Критерії оцінювання розвитку стратегічного потенціалу підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. 2008. С. 51–59.

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

54. Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. Випуск 8. С. 82–89.

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

56. Бень Т.Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2002. №6. С. 53–60.

57. Гривківська О.В. Оцінка фінансового потенціалу санаторно–курортних підприємств туристично-рекреаційної галузі Вінницького регіону. *Економіка АПК*. 2010. №2. С. 26–30.

58. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент : підручник. Ніжин : Аспект–Поліграф, 2007. 328 с.
59. Дем'яненко М.Я. Фінансові чинники формування доходів в сільському господарстві. *Економіка АПК*. 2008. №5. С. 18–22.
60. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. 310 с.
61. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.
62. Прохорова В.В. Прогнозування банкрутства як складова антикризового фінансового управління. *Економічний простір*. 2009. №23/2. С. 103–109.
63. Репіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління. *Вісник Української академії державного управління при Президентові України*. 1998. №2. С. 262–271.
64. Сафонов Ю.М. Управління потенціалом підприємства : підручник. Одеса : Апрель, 2011. 234 с.
65. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств : монографія. Київ : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. 386 с.
66. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Випуск 2(1). С. 277–282.
67. Мішина С. В. Методичне забезпечення оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Научно-технический сборник*. 2009. №87. С. 272–278.
68. Кузенко Т. Б. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки. Економіка та управління національним господарством*. 2015. №4(166). С. 123–130.
69. Куліков П. М. Економіко–математичне моделювання фінансового стану підприємства : підручник. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2009. 152 с.

70. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры : учебник. Москва : Финансы и статистика, 2008. 612 с.
71. Коваленко М. А. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства. *Економічні інновації*. 2011 №45. С. 113–118.
72. Y. Chen, J. Jermias Business strategy, executive compensation and firm performance. *Accounting and Finance*. 2014. 54 (1). pp. 113–134.
73. F.C. Gomariz, J.P.S. Ballesta Financial reporting quality, debt maturity and investment efficiency. *Journal of Banking & Finance*. 2014. 40. pp. 494–506.
74. Brigham F.E., Houston J.F. Fundamentals of Financial Management : book. Cengage Learning, 2014. 8 ed. p.688.
75. Calandro J., Flynn R. On Financial Strategy. *Business Strategies Series*. 2017. Vol. 8(6). p. 409–417.
76. Elzinga J., Horak T., Lee C.Y., Bruner C. Business Process Management: Survey and Methodology. *IEEE Transactions on Engineering Management*. 1995. N.42(2), p.119–128.
77. Van Horne J., Wachowicz J. Fundamentals of Financial Management. *Prentice Hall*. 2018. 13 edition. p. 93–106.



## ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Баланс ТОВ «АСТАРТА-КІЇВ» (Активи) на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017

| ASSETS (thUAH)                            | 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|---|------------|------------|------------|
| Non-current assets                        |            |            |            |
| Property, plant and equipment             | 7 779 761  | 8 438 768  | 7 332 799  |
| Right-of-use assets                       | 3 752 857  | 3 501 109  | -          |
| Investment property                       | 70 690     | 74 285     | -          |
| Intangible assets                         | 35 378     | 33 826     | 120 008    |
| Biological assets                         | 792 939    | 541 182    | 751 534    |
| Value added tax                           | -          | 221 811    | 570 925    |
| Long-term receivables and prepayments     | 20 767     | 6 621      | 154 260    |
| Deferred tax assets                       | 25 095     | -          | -          |
| Total non-current assets                  | 12 477 487 | 12 817 602 | 8 929 526  |
| -   | -          | -          | -          |
| Current assets                            |            |            |            |
| Inventories                               | 5 117 473  | 7 450 931  | 6 522 474  |
| Biological assets                         | 425 624    | 507 540    | 572 899    |
| Trade accounts receivable                 | 607 870    | 699 045    | 490 873    |
| Other accounts receivable and prepayments | 1 032 787  | 1 711 526  | 803 998    |
| Current income tax                        | 12 551     | 8 877      | 27 273     |
| Short-term cash deposits                  | 18 318     | 9 013      | 36 043     |
| Cash and cash equivalents                 | 326 046    | 418 882    | 479 990    |
| Non-current assets held for sale          | 43 283     | -          | -          |
| Total current assets                      | 7 583 952  | 10 805 814 | 8 933 550  |
| -   | -          | -          | -          |
| Total assets                              | 20 061 439 | 23 623 416 | 17 863 076 |

## ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Баланс ТОВ «АСТАРТА-КІЇВ» (Пасиви) на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017

| EQUITY AND LIABILITIES (thUAH)                          | 31.12.2019 | 31.12.2018 | 31.12.2017 |
|---|------------|------------|------------|
| Equity  |            |            |            |
| Share capital   | 1 663      | 1 663      | 1 663      |
| Additional paid-in capital                              | 369 798    | 369 798    | 369 798    |
| Retained earnings                                       | 8 349 380  | 7 757 949  | 8 036 911  |
| Revaluation surplus                                     | 2 482 363  | 3 072 159  | 2 842 286  |
| Treasury shares   | (119 260)  | (119 260)  | (95 934)   |
| Currency translation reserve                            | 508 868    | 519 416    | 495 066    |
| Total equity  | 11 592 812 | 11 601 725 | 11 649 790 |
| -   | -          | -          | -          |
| Non-current liabilities                                 |            |            |            |
| Loans and borrowings                                    | 15 608     | 17 586     | 1 499 141  |
| Net assets attributable to non-controlling participants | 24 909     | 41 967     | 112 307    |
| Other long-term liabilities                             | 4 093      | 2 410      | 17 430     |
| Lease liability   | 2 731 803  | 2 505 532  | -          |
| Deferred tax liabilities                                | 259 791    | 393 118    | 345 264    |
| Total non-current liabilities                           | 3 036 204  | 2 960 613  | 1 974 142  |
| -   | -          | -          | -          |
| Current liabilities                                     |            |            |            |
| Loans and borrowings                                    | 3 874 935  | 7 217 528  | 2 361 524  |
| Current portion of long-term loans and borrowings       | 56 943     | 160 035    | 1 019 857  |
| Trade accounts payable                                  | 158 145    | 216 354    | 235 654    |
| Current portion of lease liability                      | 953 127    | 800 629    | -          |
| Current income tax                                      | 45 886     | 50 199     | 28 849     |
| Other liabilities and accounts payable                  | 343 387    | 616 333    | 593 260    |
| Total current liabilities                               | 5 432 423  | 9 061 078  | 4 239 144  |
| -   | -          | -          | -          |
| Total equity and liabilities                            | 20 061 439 | 23 623 416 | 17 863 076 |

## ДОДАТОК В

Таблиця В.1 – Звіт про фінансовий результат ТОВ «АСТАРТА-КИЇВ»  
(Пасиви) за роки, що закінчився на 31.12.2019, 31.12.2018, 31.12.2017

| <i>thUAH</i>                                | 2019         | 2018         | 2017         |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Revenues                                    | 12 980 155   | 11 965 965   | 13 717 000   |
| Cost of revenues                            | (11 588 237) | (10 409 590) | (10 660 403) |
| Changes in fair value of BA and AP          | 1 227 501    | 1 479 934    | 1 325 569    |
| Gross profit                                | 2 619 419    | 3 036 309    | 4 382 166    |
| Other operating income                      | 67 603       | 89 210       | 152 005      |
| General and administrative expense          | (681 180)    | (775 191)    | (726 545)    |
| Selling and distribution expense            | (1 344 480)  | (1 313 330)  | (1 042 352)  |
| Other operating expense                     | (225 506)    | (339 732)    | (392 776)    |
| Impairment of property, plant and equipment | (16 096)     | (128 534)    | -            |
| Profit from operations                      | 419 760      | 568 732      | 2 372 498    |
| Interest expense on lease liability         | (655 074)    | (636 231)    | (341 344)    |
| Finance income                              | 34 914       | 33 909       | 53 818       |
| Other finance costs                         | (519 650)    | (448 537)    | -            |
| Foreign currency exchange gain/(loss)       | 717 862      | (40 038)     | (259 494)    |
| Impairment of goodwill                      | -            | -            | (52 716)     |
| Gain on acquisition of subsidiaries         | -            | -            | 2 158        |
| Other income                                | 10 015       | 10 112       | 6 919        |
| Profit before tax                           | 7 827        | (512 053)    | 1 781 839    |
| Income tax benefit (expenses)               | 27 709       | (84 507)     | (23 243)     |
| Net profit                                  | 35 536       | (596 560)    | 1 758 596    |