

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра фінанси, облік і аудит

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО
ДІЯЛЬНОСТІ

Пояснювальна записка і розрахунки
до кваліфікаційної роботи

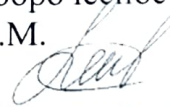
МРЕ 115.02.04 ПЗ

Виконав:

студент групи: 211-ФС-322

спеціальності 072«Фінанси, банківська
справа та страхування» (роботу виконано
самостійно, відповідно до принципів
академічної доброчесності)

Степаненко Л.М.



Керівник: доцент, канд. екон.наук

Лисьонкова Н.М.

Рецензент: професор, д-р екон. наук

Овчиннікова В.О.

2023

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний
Кафедра фінанси, облік і аудит

Освітній рівень: магістр
Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітня програма «Управління фінансами, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри,
професор, д-р екон. наук
 О.Г.Кірдіна
«05» червня 2023 р.

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Степаненко Ларисі Миколаївні

- 1 Тема «Управління фінансовим потенціалом підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності» керівник, Лисьонкова Наталія Миколаївна канд. екон. наук, доцент затверджені розпорядженням по економічному факультету від «23» жовтня 2023 року № 27/23
- 2 Строк подання студентом закінченої роботи «30» грудня 2023 року
- 3 Вихідні дані: підібрати законодавчі акти і нормативні документи з теми дипломної роботи; вивчити і узагальнити монографічну, наукову, навчальну літературу щодо теми дипломної роботи; ознайомитися і підібрати сучасні публікації з теми роботи в наукових журналах й інших періодичних виданнях; зібрати, узагальнити, проаналізувати фінансову, статистичну, економічну інформацію об'єкта дослідження для виявлення сутності і ролі управління фінансовим потенціалом підприємства, аналізу фінансових показників діяльності підприємства та прогнозування складових фінансового результату підприємства та їх вплив на фінансовий потенціал підприємства.
- 4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства, розкрити економічний зміст фінансового потенціалу підприємства, оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства, надати характеристику виробничо-господарської діяльності підприємства, оцінити фінансово-економічний стан підприємства, розглянути напрямки вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства, вплив запропонованих заходів на економічні показники розвитку в системі управління фінансовим потенціалом

підприємства.

5 Перелік графічного матеріалу місце фінансового потенціалу у системі економічного потенціалу підприємства, фактори впливу на формування фінансового потенціалу підприємства, функції фінансового потенціалу підприємства, економічний механізм управління фінансовим потенціалом підприємства, основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «Лідерпартс», аналіз динаміки майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс», аналіз доходів господарської діяльності ТОВ «Лідерпартс», аналіз фінансового потенціалу за показниками ділової активності за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс», функції організаційних ланок управління у формуванні та розвитку фінансового потенціалу ТОВ «Лідерпартс», динаміка зміни інтегрального показника таксономічного аналізу, напрями управлінського впливу щодо зміцнення фінансового потенціалу підприємства, негативні чинники розвитку фінансової кризи на підприємстві, позитивні аспекти стабілізації фінансового потенціалу при використанні фінансового лізингу у діяльності ТОВ «Лідерпартс».

6 Дата видачі завдання « 05» червня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Стан виконання етапів	Примітка
Вибір теми та її затвердження	05.06.-10.06.23	
Підбір літератури та статистичних матеріалів	11.06.-14.07.23	
Консультація з керівником щодо організації роботи	15.07.-30.07.23	
Огляд джерел інформації	01.08.-30.08.23	
Написання чернетки першого розділу дипломної роботи	01.09.-30.09.23	
Аналітична обробка інформації та написання чернетки другого розділу роботи	01.10.-15.11.23	
Обробка матеріалу для написання аналітичних розрахунків третього розділу роботи	16.11.-30.12.23	
Перед захист на кафедрі. Кінцеве оформлення роботи	30.12.23	

Студент  Л.М.Степаненко

Керівник  Н.М.Лисьонкова

Зміст

Вступ	6
1 Теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства	10
1.1 Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства	10
1.2 Поняття та методи управління фінансовими ресурсами підприємства	20
1.3 Оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства	30
Висновок до першого розділу	47
2 Аналіз та оцінка управління фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «Лідерпартс»	49
2.1 Характеристика виробничо-господарської діяльності підприємства	49
2.2 Оцінка фінансово-економічного стану підприємства	55
2.3 Аналіз та оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства	66
Висновки до другого розділу	83
3 Організаційно-економічні аспекти вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «Лідерпартс»	84
3.1 Напрямки вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства	84
3.2 Обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства	90

					МРЕ. 115.02.04 ПЗ				
Ізм.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата	Управління фінансовим потенціалом підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності Літера Аркуш Архів 4 УкрДУЗТ				
Розроб.		Степаненко Л.М.		26.12.23					
Перевір.		Лисьонкова Н.М.		29.12.23					
Н.контр.		Тройнікова О.М.		30.12.23					
Затверд.		Кірдіна О.Г.		28.11.24					

3.3 Вплив запропонованих заходів на економічні показники розвитку в системі управління фінансовим потенціалом підприємства	94
Висновок до третього розділу	102
Висновки	104
Список використаних джерел	108
Додаток А – Звітність ТОВ «Лідерпартс» за 2020-2022 роки	118

Вступ

Актуальність теми. В умовах євроінтеграційних процесів та впливу глобалізації постає нагальна потреба в оперативному налагодженні та відновленні стабільності підприємницької діяльності, а також у розвитку окремих галузей економіки та національних регіонів. Захист інтересів керівників усіх рівнів пов'язаний із багаторівневою та багатофункціональною концепцією безпеки. Забезпечення фінансової безпеки вимагає від бізнесу використання потенційних можливостей для зміцнення та розширення виробництва, ресурсів і фінансового потенціалу.

Динамічні зміни сучасної економічної ситуації та посилення залежності від зовнішніх факторів спонукають підприємства не лише зосереджуватися на підвищенні ефективності використання фінансових ресурсів, а й шукати потенційні можливості зростання. Ці потенційні можливості є частиною фінансового потенціалу підприємства, основою діяльності підприємства, і повинні бути спрямовані на динамічний розвиток.

У процесі формування фінансового потенціалу важливі не самі фінансові ресурси, а їхня структура та ефективне поєднання джерел фінансування. Тому основою формування та використання фінансового потенціалу підприємства має бути системний підхід до забезпечення фінансової безпеки та своєчасної адаптації до зовнішніх змін.

У цьому контексті розробка ефективного економічного механізму управління фінансовим потенціалом підприємства, який включає цілеспрямовані та контрольовані організаційні, економічні, нормативні, управлінські та контрольні дії, методи, прийоми та засоби, що позитивно впливають на фінансовий процес підприємства. Система управління. Фінансові ресурси формуються (залучаються), акумулюються та розподіляються за окремими видами діяльності та напрямками використання, перетворюються в інші види економічних ресурсів для задоволення виробничих, інвестиційних, соціальних та інших потреб підприємств.

Аналіз останніх досліджень. Теоретико-методологічні та практичні аспекти формування та використання фінансового потенціалу підприємств досліджуються в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: В.Г. Андрійчука, О.В. Арєф'євої, І.А. Бланка, , П.І. Гайдуцького, М.Я. Дем'яненко, А.В. Ключник, Н. С. Краснокутська. Напрями та складові загального потенціалу підприємств досліджено в наукових працях І.О. Банєвої, В.І. Гавриша, О.Д. Гудзинського, О.Ю. Єрмакова, І.Т. Кіщака, О.І. Котикової, Б.В. Погрищука. Враховуючи необхідність зміцнення фінансового стану та взаємозв'язків у формуванні та використанні фінансового потенціалу підприємств, необхідні подальші наукові дослідження в напрямку вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств з метою підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємств. Актуальність проблеми зумовлює вибір теми дослідження, постановку мети та визначення основних завдань.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних основ та обґрунтування організаційно-прикладних засад удосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Для досягнення поставленої мети необхідно сформулювати та вирішити такі завдання:

- вивчення економічної природи фінансового потенціалу підприємств;
- дослідження моделей і методів управління фінансовим потенціалом підприємств;
- обґрунтувати механізм оцінки ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства;
- надати характеристику виробничо-господарської діяльності підприємства;
- аналізувати фінансово-економічний стан підприємства;
- оцінювати та аналізувати ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства;
- дослідити використання математичних методів і моделей при дослідженні ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства;
- розробити теоретичні методи вдосконалення управління фінансовим

потенціалом підприємств;

- обґрунтувати рекомендації щодо вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства;

- визначити вплив запропонованих заходів на економічну вигоду від впровадження рекомендацій щодо вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства;

розробити прогнози зміни економічних показників діяльності підприємства за умов реалізації запропонованих заходів.

Метою дослідження є управління фінансовим потенціалом ТОВ «Лідерпартс» з метою підвищення ефективності його діяльності. Предметом дослідження є методи та організація управління фінансовим потенціалом ТОВ «Лідерпартс» з метою підвищення ефективності його діяльності.

Методи дослідження. У процесі виконання дипломної роботи були використані різноманітні науково-загальнотехнічні та фахові методи дослідження, які взаємопов'язані та послідовно застосовуються в загальній логіці фінансового менеджменту: діалектичні пізнавальні методи, наукова абстракція, індукція та дедукція, системний аналіз – дослідження фінансового потенціалу підприємств, статистики та економіки – як основи формування даних та виявлення закономірностей, резервів і факторів, що впливають на розвиток об'єкта дослідження.

Джерелами інформації є матеріали наукових досліджень провідних вітчизняних і зарубіжних вчених і фахівців у сфері управління фінансовим потенціалом, діагностики фінансового стану, законодавчих і нормативних актів, електронні ресурси, корпоративна фінансова та управлінська звітність.

Наукова новизна: було запропоновано удосконалення визначення фінансового потенціалу підприємства, а саме: фінансовий потенціал можна охарактеризувати як динамічний комплекс можливостей і ресурсів, що забезпечують фінансову силу суб'єкта господарювання та акумулюють вплив резервів на досягнення стратегічних цілей та зміцнення фінансової стійкості.

Надане визначення фінансового потенціалу, на відміну від існуючих,

акцентує на концепції динамічного комплексу можливостей та ресурсів. Воно підкреслює не лише фінансову силу, але й вплив, зазначаючи, що фінансовий потенціал є не тільки резервами, але й механізмом, який сприяє активному формуванню та зміні ситуацій.

В ході підготовки та виконання роботи автором була використана інформація, у тому числі текст, алгоритми, методики проведення аналізу, досліджень, визначення певних характеристик, параметрів та вихідних даних, розрахунків, тощо, які містяться у джерелах [1-89], наведених у списку використаних джерел, а також інформація, отримана у результаті консультування з керівником роботи, науковими, науково-педагогічними працівниками та іншими особами, яка є неопублікованими авторськими напрацюваннями (найсучасніша інформація дослідницького, інноваційного характеру), дозволеними для використання автору цієї роботи виключно при виконанні тільки цієї кваліфікаційної роботи.

За темою магістерської роботи опубліковано тези «Фінансовий потенціал підприємства в умовах кризи» збірник Браславські читання. Економіка XXI століття: національний та глобальний виміри: Збірник матеріалів I Міжнародної наукової-практичної конференції, 1 листопада 2023 року. Одеса, ОДАУ. 2023. 289 с. С.13-16 та тези «Напрямки удосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства» на конференції «Студентська науково-технічна конференція» у секції фінансів, обліку і аудиту, УкрДУЗТ.

Практичне значення отриманих результатів. Реалізація рекомендацій автора сприятиме підвищенню ефективності управління фінансовим потенціалом підприємств, підвищенню фінансової стійкості підприємств та ефективності господарської діяльності, а також підвищенню рівня контролю за раціональним використанням фінансових ресурсів у підприємства.

1 Теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства

1.1 Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства

Зміни на національному та глобальному рівнях показують, як поглиблюється фінансова глобалізація та наскільки активно різні фінансові ресурси циркулюють в економіці. Як наслідок, фінансовий потенціал стає дедалі важливішим для діяльності суб'єкта господарювання, його позиції на ринку та здатності ставити й досягати як стратегічних, так і безпосередніх цілей. Він також формує фінансові, кредитні, інвестиційні та інтеграційні відносини, що виникають між підприємствами, що працюють на різних рівнях та в різних сферах. Тому післякризове економічне відновлення вимагає більше, ніж ресурсної бази для фінансування конкретних програм і проектів; воно також залежить від умов, що підтримують ширший економічний розвиток країни.

У науковій літературі «потенціал» описується за допомогою кількох пов'язаних векторних методів. Їхні зв'язки формують те, як визначається концепція, яку роль вона виконує та як її структура проявляється в результаті наукового аналізу.

Слово «потенціал» походить від латинського «pottia», що означає «прихована можливість». У ширшому сенсі це стосується засобів, резервів та ресурсів, доступних для досягнення мети, виконання плану або вирішення певної проблеми. Воно також може описувати можливості окремої особи, суспільства чи країни в певній місцевості.

Левченко Н.М. розглядає наукові тлумачення терміна «потенціал» і виявляє, що 42% пов'язують його з природними умовами та наявними запасами ресурсів, можливостей, резервів, коштів та цінностей; 18% – з виробничою потужністю, коштами та ресурсами країни чи регіону; 16% – з ресурсами, економікою та природними можливостями; та 8% – зі здатністю до виробничої діяльності, спрямованої на досягнення конкретних результатів [61].

Наукові дослідження досліджують потенціал за допомогою ресурсного, цільового, системно-функціонального та факторного підходів. Факторний підхід зосереджується на матеріальних та трудових умовах і компонентах, необхідних для досягнення виробничих цілей [51].

Ресурсний підхід визначає потенціал через засоби, ресурси, можливості та резерви, доступні для використання, порівнюючи ці ресурси із засобами та можливостями, які вони підтримують.

Кузенко Т.Б. виокремлює два підходи до ресурсів. Перший трактує виробничий потенціал як сукупність різних ресурсів без прив'язки їх до певного місця чи періоду. Другий визначає його через потенціал цих ресурсів: «сукупність ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ, тобто з урахуванням цього взаємозв'язку». Зв'язок ресурсів у процесі виробництва та орієнтація на пошук найкращого поєднання елементів виробничого потенціалу з метою їх ефективного використання» [63].

Другий метод встановлює, як нарощуються та використовуються наявні засоби, ресурси та можливості, що безпосередньо впливають на ефективність роботи. Вивчення фінансового потенціалу тут також вимагає конкретних управлінських заходів, які можуть змінювати як його розмір, так і спосіб його накопичення.

Системно-функціональний підхід передбачає розробку та реалізацію фінансових планів за допомогою скоординованих, комплексних методів. Його метою є досягнення визначених цілей, одночасно підвищуючи потенціал та ефективність об'єкта [45].

Потенціал можна розуміти як поєднання матеріалів і праці, необхідних для досягнення виробничих цілей. Засоби праці, об'єкти, над якими працюють, і людська праця створюють умови для створення нових продуктів. Вони представляють можливості; ці можливості стають реальними лише тоді, коли елементи об'єднуються.

У ринковій економіці фінансова спроможність має дедалі більше значення, оскільки фінансові інструменти дедалі більше формують соціально-економічний

розвиток країни.

О. С. Хринюк пише, що «потенціал поєднання просторових і часових ознак одночасно об'єднує три рівні зв'язків і відносин». Перший рівень відображає властивості, які система накопичила з часом; ці властивості формують її здатність функціонувати та розвиватися. Тут «потенціал» означає «ресурси». Другий рівень стосується реалізації можливостей, вже використаних або ще доступних, тому потенціал набуває значення «резерву». Третій вказує на майбутній розвиток: потенціал «орієнтований на майбутнє» та виражає «єдність стабільності й змін» усередині Стихії.

Потенціал залежить від поточного стану системи, що формується тісною взаємодією між рівнями, описаними вище. Він відрізняється від понять «ресурси» та «резерви».

З огляду на ці фактори, фінансовий потенціал слід оцінювати поряд із кількісними та якісними характеристиками, визначеними дослідниками. Левченко Н.М. також вказує на можливість продажу «повітряного» сексу [65, с. 115].

Ми розглядаємо якісні методи як такі, що формуються під впливом того, як ресурси формуються, накопичуються, зростають і використовуються – або можуть бути використані – у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі, враховуючи зв'язки між причинами та наслідками. З цієї точки зору, кількісні та якісні фактори можуть впливати один на одного; за певних умов кількість перетворюється на якість. Кількість також визначає більше, ніж просто склад ресурсів.

Створення та використання фінансових ресурсів лежать в основі фінансових відносин. Вони роблять можливою фінансово-економічну діяльність, формують її фінансову спроможність та є її основним компонентом [50, с. 147].

Фінансовий потенціал зазвичай розглядається як частина ширшого економічного потенціалу фірми, а не як незалежна категорія. Оскільки мало хто з дослідників розглядав його окремо, його значення залишається незрозумілим. У таблиці 1.1 зібрано визначення різних вчених «фінансового потенціалу

підприємства».

Таблиця 1.1 – Трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства»

Автор	Тлумачення
Ресурсний підхід	
Безбородова Т.В.	фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.
Гавва В.Н.	фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.
Загора Т.О.	фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування.
Костирко А.Г.	фінансовий потенціал характеризує забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання.
Петренко С.Н.	фінансовий потенціал – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.
Школьник І.О.	фінансовий потенціал – здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів.
Яловий Г.К.	фінансовий потенціал – спроможність акумулювати фінансові ресурси за допомогою використання наявних дохідних джерел та формування сприятливого інвестиційного клімату завдяки застосуванню відповідних фінансових інструментів з метою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку відповідної території
Результативний підхід	
Л.М. Докієнко	фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу в конкретні результати господарської діяльності підприємства.
Ізмайлова К.В. [41, с.99]	сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів.
Камлик М.І.	акцентує увагу на можливостях формування, нарощування та ефективного використання фінансових ресурсів відповідно до внутрішніх та зовнішніх умов для задоволення потреб суб'єктів регіону та забезпечення його соціально-економічного розвитку.
Кузенко Т.Б.	фінансовий потенціал – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату

У дослідженні визначено два способи визначення «фінансового потенціалу»: ресурсний підхід та підхід, заснований на результатах діяльності. Перший пов'язує його з фінансовими ресурсами, доступними підприємству; другий оцінює його за допомогою показників фінансової стійкості підприємства.

Більшість авторів описують фінансовий потенціал як кошти, які бізнес

може використовувати для покриття поточних та майбутніх витрат. Ці ресурси підтримують економічну діяльність компанії та фінансують конкретні напрямки її стратегічного розвитку.

Фінансові ресурси є частиною фінансового потенціалу фірми: вони включають грошові доходи та заощадження, які бізнес може отримати в процесі обороту. Однак визначення фінансового потенціалу лише як пулу коштів є занадто вузьким. Такий підхід нічого не говорить про дохід, який ці кошти можуть принести, або про їхню здатність конвертуватися в інші виробничі фактори [65, с. 17].

Фінансовий потенціал означає поточну та потенційну здатність підприємства мобілізувати та розширювати свої ресурси в міру потреб виробництва, а потім перетворювати їх на інші фактори виробництва для досягнення своїх стратегічних і тактичних цілей.

Ми встановили, що фінансовий потенціал суб'єкта господарювання складається зі змінних можливостей та ресурсів. Разом вони визначають його фінансову стійкість, відображають вплив наявних резервів на стратегічні цілі та підтримують довгострокову стабільність.

На відміну від наявних визначень, це трактує фінансовий потенціал як мінливу комбінацію ресурсів і можливостей. Воно охоплює більше, ніж фінансову силу чи накопичені резерви; воно також включає вплив – здатність формувати ситуації та активно їх змінювати.

Ця концепція розглядає фінансові ресурси з точки зору як ефективності, так і нових можливостей, які вони можуть створити. Замість того, щоб розглядати фінансовий потенціал як фіксований пул резервів, вона представляє його як гнучкий ресурс, що може підтримувати стратегічні цілі та покращувати управління.

Такий підхід створює можливості для подальших досліджень того, як можна активно управляти фінансовим потенціалом, особливо за допомогою нових стратегій та технологій фінансового менеджменту. Таким чином, фінансовий потенціал виходить за рамки фінансових ресурсів: він також охоплює

засоби [75, с. 220]:

- підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом ефективного використання його фінансових ресурсів;
- використовувати наявні кошти для підтримки виробництва та інших операцій підприємства протягом тривалого часу. Фінансовий потенціал не є відокремленим від ширшого економічного потенціалу підприємства; він взаємодіє з його виробничими, організаційними та маркетинговими можливостями (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Місце фінансового потенціалу у системі економічного потенціалу підприємства [64, с.337]

Фінансовий потенціал, як і інші форми економічного потенціалу, має дві визначальні риси [61]:

- мета: мета, для якої він створюється;
- динамізм: його здатність змінюватися в міру розвитку суб'єкта господарювання;
- функціональність: чи може система його запустити;
- сумісність з іншими видами бізнесу.

Як зазначалося вище, підприємство починає будувати свій фінансовий потенціал за рахунок ресурсів, створених під час його заснування. Ці ресурси не слід плутати з готівкою: вони фінансують придбання та формування інших активів підприємства. Вони складаються з власного капіталу та позикових коштів і відображаються в капіталі компанії.

Власний капітал формується самою компанією та включає [42, с. 89] статутний капітал, акціонерний капітал, додатковий інвестований капітал,

резерви, інший додатковий капітал та нерозподілений прибуток. Ці компоненти формують статутний капітал, який становить основну частину власного капіталу та є основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства.

Джерела включають заборгованість за товари, проєкти та послуги, а також інші поточні зобов'язання підприємства.

Позикові кошти надходять з короткострокових та довгострокових банківських позик, а також з інших довгострокових фінансових зобов'язань. Їхня привабливість залежить від умов небанківського фінансування та відсотків, які підприємство має сплачувати. Ці кошти фінансують активи підприємства та підтримують його виробничі й фінансові операції, спрямовані на отримання прибутку [42].

Фінансовий потенціал не означає просто володіння грошима протягом певного періоду часу. Він показує, як швидко та дешево підприємство може створювати й відновлювати необхідні йому активи. Конкурентоспроможність безпосередньо залежить від цієї здатності: фірма повинна конкурувати з виробниками та продавцями аналогічних товарів завдяки якості, розумним цінам та зручним умовам для покупців і споживачів. Однак одних лише значних коштів недостатньо. Без виробничого, організаційного, маркетингового та людського потенціалу компанія не може перетворити свої фінансові ресурси на результати або спрямувати їх на досягнення певної мети. Це показує, що кожна частина економічного потенціалу підприємства впливає на те, як працює система. Вони повинні залишатися збалансованими, щоб бізнес міг ефективно працювати та підтримувати належний рівень конкурентоспроможності [9].

Як зазначалося раніше, фінансовий потенціал фірми не існує сам по собі. Він розвивається в межах ширшої системи: внутрішні та зовнішні умови компанії формують його, а також впливають на зростання підприємства. Його масштаб залежить від ресурсів, які фірма вже контролює, та її здатності залучати додаткове фінансування із зовнішніх джерел.

Фінансовий потенціал компанії має як короткостроковий, так і довгостроковий виміри. Ця відмінність важлива, оскільки кожен з них залежить

від різних часових рамок та умов діяльності; протягом триваліших періодів бізнес стикається з набагато більшою кількістю джерел ризику.

Ефективне використання фінансових ресурсів також залежить від підприємницьких здібностей – людського фактора. Кожен бізнес повинен оцінити як свої поточні фінанси, так і свої ймовірні майбутні можливості, перш ніж вирішити, як розподілити кошти. Управління має не менш велике значення. Коли воно функціонує погано, частини фінансового потенціалу компанії залишаються невикористаними, що знижує ефективність і ускладнює досягнення конкурентоспроможності, необхідної підприємству [2, с. 17].

Фінансовий потенціал компанії зростає, коли її діяльність генерує прибуток, і знижується, коли вона призводить до збитків. Ці два фактори безпосередньо взаємодіють: прибуткова діяльність зміцнює фінансову спроможність, тоді як збиткова – послаблює її.

На рисунку 1.2 показано, як різні фактори формують фінансовий потенціал підприємства.

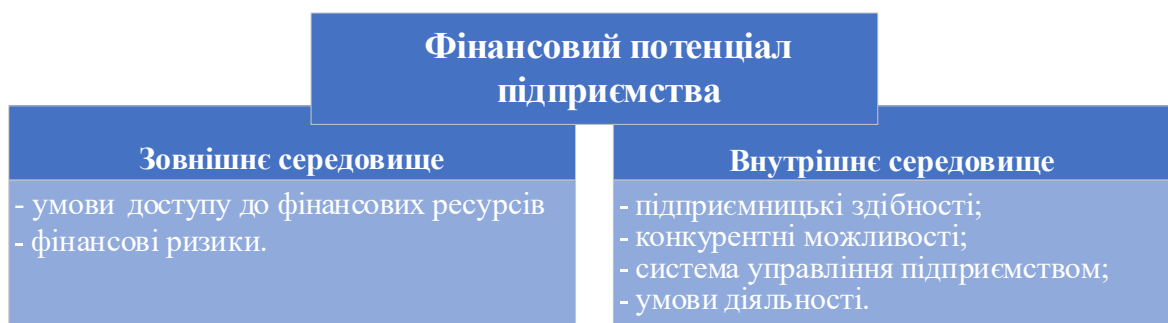


Рисунок 1.2 – Фактори впливу на формування фінансового потенціалу підприємства [12, с.61]

Фінансовий потенціал описує соціально-економічні відносини, що формуються завдяки фінансово-економічній діяльності суб'єкта господарювання. Він охоплює те, як створюються, розподіляються, перерозподіляються, використовуються, накопичуються та зростають фінансові ресурси. Ці процеси формують фінансовий стан та стабільність суб'єкта господарювання, водночас визначаючи його здатність підтримувати відтворення та економічне зростання [12, с. 62].

«Фінансовий потенціал» стосується відносин, через які фінансові активи формуються, розподіляються, перенаправляються, використовуються, накопичуються та збільшуються під час суспільного відтворення, підтримуючи прискорений економічний розвиток.

Фінансовий потенціал належить до ширшої системи фінансових категорій і залишається тісно з нею пов'язаним. Він пов'язаний з доходами, витратами, бюджетами, податками, цільовими фондами, прибутками, заробітною платою, амортизацією, відрахуваннями, платежами, відсотками, кредитом та пов'язаними з ними фінансовими поняттями. Тому ми розглядаємо розвиток фінансових відносин як результат еволюції державних, товарних та грошових відносин – еволюції, яка призвела до появи категорії фінансового потенціалу.

Економічні відносини, що лежать в основі «фінансового потенціалу», належать до ширшої системи виробничих відносин. Вони підтримують відтворення, розподіл та контроль.

Оскільки фінанси можуть бути відтворені, фінансовий потенціал слід розуміти як економічну категорію, пов'язану не лише з розподілом і перерозподілом сукупного суспільного продукту. Він також частково поширюється на виробництво та обмін, що охоплюють як національний сукупний суспільний продукт, так і глобальний сукупний суспільний продукт.

Це дозволяє дослідникам виділити кілька груп фінансово-правових відносин у рамках поняття «фінансовий потенціал» [15, с. 276]:

- відносини за участю національних та міжнародних фінансових або кредитних установ;
- відносини між фізичними та юридичними особами, у тому числі розташованими в різних країнах;
- відносини між державою та підприємствами;
- відносини між вітчизняними суб'єктами господарювання;
- відносини між фізичними та юридичними особами всередині країни;
- у межах господарюючої особи.

Наведене вище обґрунтування пояснює, чому було розглянуто операційні

рівні окремих груп фінансових правовідносин: щоб відрізнити їхні загальні риси від специфічних характеристик, враховуючи при цьому деталі кожного з них.

Фінансовий потенціал – це економічне поняття у фінансовій науці. Він описує окрему сферу фінансових відносин, соціальним призначенням якої є виконання її специфічних функцій.

На рисунку 1.3 представлено функції фінансового потенціалу. Розгляд фінансового потенціалу як економічної категорії дозволяє розглядати поняття як пов'язане ціле, розробити теоретичні та методологічні принципи його використання, простежити, як він формується та що його спричиняє, а також визначити єдині принципи та механізми управління цим формуванням.

Функції фінансового потенціалу підприємства	
Розподільча функція	забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку
Відтворювальна функція	формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності
Контрольна функція	забезпечує контроль за формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до діючої нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів його розвитку
Індикативна функція	дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей

Рисунок 1.3 – Функції фінансового потенціалу підприємства [36, с.117]

Підприємству потрібні матеріальні, інтелектуальні та виробничі ресурси для ефективного нарощування та використання свого фінансового потенціалу. Йому також потрібне чітке, послідовне законодавство та фінансова система, що відповідає сучасним умовам, міжнародним досягненням та довгостроковим пріоритетам підприємства.

1.2 Поняття та методи управління фінансовими ресурсами підприємства

Фінансові ресурси підприємства встановлюють межі його діяльності, впливаючи як на їхній масштаб, так і на ефективність. Багато що також залежить від того, наскільки добре керівництво формує та розвиває ці ресурси: ефективні рішення дозволяють підприємству повніше використовувати свої кошти. Гарне фінансове управління узгоджує дії всіх учасників економічних відносин підприємства та спрямовує їхні зусилля на досягнення спільних цілей. Удосконалення цієї системи управління – непросте завдання; воно викликає як теоретичні питання, так і практичні проблеми. Їх вирішення вимагає цілеспрямованого, систематичного вивчення проблеми та працездатних рішень. Згідно з методологією наукового дослідження, першим кроком є вибір відповідних аналітичних методів, встановлення необхідних наукових, методологічних та фінансових умов, а також розробка механізму управління фінансами підприємства [45, с. 103].

Процедури управління залежать від економічних механізмів, що лежать в їх основі. Однак наукова література набула багатьох форм і не може бути зведена до одного простого визначення. Термін «механізм» може стосуватися внутрішньої структури або станів і процесів, що формують ширше явище. Він також може означати метод, що використовується для регулювання певної діяльності та підтримки зв'язків, необхідних для її належного функціонування. З точки зору системного аналізу, економічний механізм, заснований на інформації, можна визначити як «сукупність передбачуваних ефектів фінансового або бюрократичного характеру, які впливають на організацію як замкнену систему з певною метою чи завданням» [15, с. 55].

Технологічно, економічний механізм управляє ресурсами, використовуючи конкретну діяльність підприємства для досягнення визначеної мети.

Аналіз наукових робіт у цій галузі економічної теорії, включаючи дослідження, проведені в рамках цього проєкту, показує, що механізм управління

фінансовим потенціалом організації є цілеспрямованою, контрольованою системою. Він поєднує економічні, правові, політичні, фінансові та управлінські заходи, методи, технології та інструменти для залучення та накопичення фінансових ресурсів, їх розподілу відповідно до цілей організації та перетворення їх на ресурси для виробництва, інвестицій, соціальних програм та інших потреб організації.

У науковій літературі визначено кілька видів економічних механізмів, зокрема організаційні, фінансові, кредитні та інвестиційні. Їхні відмінності відображають об'єкт управління та сферу, в якій діє кожен механізм. Вони також стосуються обов'язків, які керівництво повинно виконувати, та ступеня, до якого його рішення впливають на результат. На практиці це розмаїття впливає з функціональної спеціалізації керівництва: залежно від завдання, воно застосовує механізм, побудований навколо грошових ресурсів. Кожен механізм також містить повторювані структурні елементи, які підтримують його функціонування та допомагають досягати поставлених цілей.

Розробка фінансового механізму для управління економічним потенціалом вимагає уваги як до теорії, так і до практики, а також до обґрунтованих організаційних та економічних принципів. Основні вимоги такі [63, с. 115]:

- Створення, розвиток та застосування фінансового потенціалу відбуваються в умовах непередбачуваних змін як у зовнішній економіці, так і у фінансовому стані самої організації. Це робить необхідними належну фінансову стабільність і гнучкість.

- Управління фінансовим потенціалом підтримує ширшу функцію фінансового менеджменту та залежить від загальних стратегічних та тактичних цілей підприємства;

- Оскільки фінансовий потенціал є частиною фінансового менеджменту, він потребує власної технічної та адміністративної основи;

- якість управління фінансовим потенціалом залежить від того, наскільки добре воно виконує свої основні функції: забезпечення необхідних підприємству фінансових ресурсів, їх накопичення та розподіл між видами діяльності, а також їх

швидко та ефективно перетворення на інші економічні ресурси для виробництва, інвестицій, соціальних ініціатив та пов'язаних з ними операцій;

- система фінансового потенціалу повинна підтримувати збалансоване, стає зростання всіх її компонентів та всього підприємства в цілому;

- Управлінню фінансовим потенціалом бракує внутрішньої узгодженості, оскільки різні види діяльності постійно конкурують за обмежені фінансові ресурси.

Управління фінансовим потенціалом відповідає окремому економічному механізму, оскільки його функції визначають, як формуються та використовуються фінансові ресурси. Це означає:

- підтримку зв'язку та впорядкованості окремих компонентів фінансового потенціалу, водночас забезпечуючи їхню спільну роботу як мінливої економічної системи в межах певних часових та просторових обмежень;

- збалансування фінансових відносин підприємства з інтересами та цілями податкових та бюджетних органів держави, фінансово-кредитних установ, домогосподарств та інших суб'єктів господарювання;

- забезпечення відповідності управління фінансовим потенціалом вимогам у міру зміни економічних умов;

- оцінка фінансової спроможності підприємства відповідно до його статуту та стратегічних цілей майбутнього розвитку;

- здійснення практичних трансформацій фінансових ресурсів в інші економічні ресурси.

Управління фінансами підприємства передбачає багато обов'язків. Ці обов'язки слід організувати у дві групи: діяльність, що здійснюється безпосередньо фінансовою функцією, та результати, досягнуті завдяки їй. Це дає нам дві категорії для вивчення фінансового потенціалу – функціональні дії та цільові продукти.

За нашими оцінками, перша категорія охоплює мобілізацію фінансових ресурсів та суворий контроль за тим, як підприємство витрачає наявні кошти. Вона також включає підтримку регулярного виробництва, своєчасне виконання фінансових та кредитних зобов'язань перед установами, бюджетом, державними коштами, постачальниками та працівниками, а також пошук шляхів зміцнення

фінансового потенціалу компанії.

Друга категорія стосується покращення фінансових показників підприємства: збільшення прибутку та рентабельності з одночасним зміцненням його фінансової стабільності, ліквідності та здатності залишатися життєздатним.

Управління фінансовими ресурсами підприємства вимагає визначеної послідовності дій для здійснення необхідних організаційних і економічних заходів. Враховуючи ці принципи та основну мету управління фінансовим потенціалом, відповідну логіко-структурну модель можна представити так (рис. 1.4).

Існуючу систему управління фінансовими ресурсами необхідно спочатку дослідити на предмет її ефективності, як в цілому, так і в окремих її частинах. Огляд також має виявити її слабкі місця та обмеження, а також причини, чому фінансові рішення ухвалюються так повільно.

Нам також потрібно дослідити зміни поза організацією поряд з її внутрішніми умовами, а потім визначити, що зумовлює ці зміни. Ця оцінка уточнить мету та завдання запланованого оновлення фінансового механізму управління потенційними коштами.

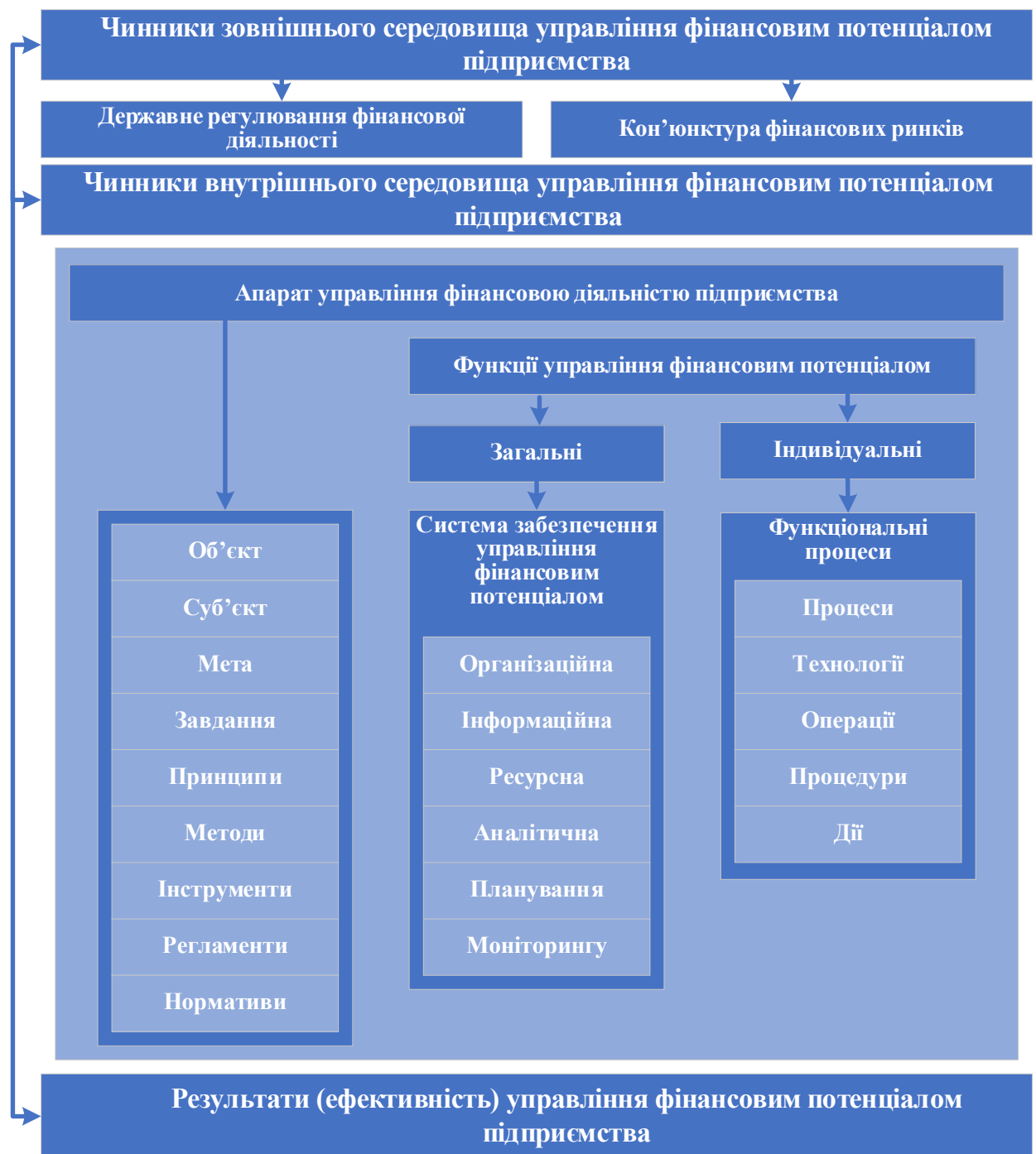


Рисунок 1.4 – Економічний механізм управління фінансовим потенціалом підприємства [67]

Наступний крок – вибір показників, які показують, чи формуються та використовуються фінансові ресурси за планом. Також необхідні чіткі правила та методи розрахунку для оцінки того, наскільки добре управляється фінансовий потенціал, та інтерпретації результатів.

Ефективність економічного механізму залежить від практичних способів управління фінансовим потенціалом компанії. Фінансова теорія та менеджмент

наразі пропонують підприємствам значний набір інструментів, зокрема доступ до ресурсів фондового ринку. Правильний вибір залежить від характеру фінансових операцій компанії, її виробничої спрямованості та потужностей, сили її фінансового потенціалу та умов, в яких вона працює. Ці методи та інструменти покликані усунути причини та наслідки пасивного прийняття фінансових рішень і замінити його підходами, що ґрунтуються на наукових і методологічних рекомендаціях. Ширша мета полягає у використанні наявного потенціалу для переформування економічного механізму.

На мінливих ринках фінансове планування та прогнозування допомагають установам залишатися стабільними. Вони також зменшують вплив зовнішніх загроз і полегшують виявлення фінансових ризиків до того, як ці ризики поширяться. Повна система планування включає стратегічні та середньострокові плани, а також поточні фінансові документи, такі як бюджети. Вона також повинна враховувати бізнес-плани, пов'язані з конкретними виробничими або інвестиційними проєктами. Період планування, методи, очікувані показники та структура звітності будуть відрізнятися залежно від розміру та характеру фінансових операцій підприємства. Центральна мета залишається незмінною: забезпечення фінансових ресурсів та їх ефективне використання [67].

Сучасне фінансове управління вимагає системи моніторингу та нагляду, яка відстежує, як формується та використовується фінансовий потенціал. Вона повинна швидко виявляти відхилення від запланованих економічних цілей та забезпечувати своєчасне виправлення. Без такої системи ширший операційний механізм економіки стає важко підтримувати.

Управління фінансовими ресурсами вимагає більше, ніж просто бюджетів. Це також означає встановлення внутрішніх стандартів і місцевих правил використання часу та ресурсів, а потім встановлення процедур ухвалення рішень щодо того, як залучаються та витрачаються кошти. Останнім кроком є побудова системи управління фінансовим потенціалом організації, яка включає такі елементи [50]:

1 Організаційні зобов'язання. Управління вимагає як відповідної структури,

так і чіткого способу її практичного впровадження. Однак багато вітчизняних підприємств досі не мають окремого підрозділу, відповідального за фінансове управління. Створення такого підрозділу не є самоціллю; це має відбуватися лише тоді, коли це виправдовують практичні економічні потреби та прагматичні бізнес-міркування.

Організаційна підтримка вимагає чіткіших цілей, більш раціональної структури та збалансованих взаємовідносин між частинами організації. В рамках економічного механізму управління фінансовим потенціалом обов'язки та можливості кожної людини повинні бути чітко розподілені.

2 Інформаційне забезпечення. Обґрунтовані фінансові рішення залежать від своєчасної та достовірної інформації про те, як підприємство формує, розвиває та використовує свої фінансові ресурси. Інформаційне забезпечення вимагає постійного збору, оцінки, обробки та організації відповідних кількісних та якісних даних як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. Ця інформація потім використовується для аналітичних та планових розрахунків, фінансового моніторингу, контролю процесів та управлінських рішень.

3. Забезпечення ресурсами. Управління не може функціонувати без необхідних йому ресурсів, зокрема знань, фізичних здібностей, розумових зусиль та фінансування. У ринковій економіці доступ до цих ресурсів зазвичай залежить від оплати, тоді як конкуренція та інші бар'єри можуть обмежувати доступ до них. З цієї причини те, як розподіляються ресурси, значно впливає на функціонування економічного механізму [50].

4. Аналітичне забезпечення. Управління залежить від аналізу: вивчення об'єкта управління виявляє його основні тенденції, характеристики, закономірності розвитку та фактори, що їх формують. Ці висновки спрямовують ініціативи щодо вдосконалення економічного механізму управління фінансовим потенціалом.

5 Система планування та прогнозування належить до управління фінансовим потенціалом. Як зазначалося раніше, вона об'єднує взаємопов'язані фінансові плани та прогнози, які кількісно визначають, як фінансові ресурси

будуть отримані та використані в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі. Фінансове планування та прогнозування включають такі види діяльності [25]:

- вибір фінансових параметрів, які нададуть підприємству достатньо ресурсів для підтримки виробництва та інновацій;
- вирішення питання про те, як ці ресурси будуть розподілені, які джерела фінансування покриватимуть кожну сферу та як буде структуровано фінансування;
- визначення конкретних фінансових зобов'язань, призначених для кожного періоду часу, та організація цих періодів відповідальними виконавцями.

6 Моніторинг та контроль фінансових операцій і внутрішніх процесів допомагають підприємству ефективно управляти своїми коштами. Вони дозволяють виявляти фінансові проблеми на ранній стадії, швидко їх вирішувати та утримувати до того, як вони спричинять значні збитки. Ці заходи також підтримують системи стимулювання, які заохочують продуктивну працю в усьому підприємстві та в його окремих структурних підрозділах.

Плануючи побудову системи фінансового менеджменту, підприємства повинні спочатку оцінити свій фактичний рівень розвитку. Ця оцінка визначає, які пріоритети встановити та як їх реалізувати в сфері управління фінансовим потенціалом [25]:

- Треті сторони займаються фінансовим управлінням: бюджетуванням, кредитною політикою та контролем запасів – все це входить до їхньої відповідальності.
- Процес також охоплює прибутковість – підвищення операційної ефективності, збільшення прибутковості та контроль витрат.
- Управління ресурсами та економічним потенціалом з особливим акцентом на прибутковість, фінансову стійкість, фінансовий аналіз та довгострокове планування.

Фінансовий потенціал підприємства зростає завдяки узгодженій системі методів управління, ресурсів, принципів, інструментів, правил та стандартів.

Коли ці технології застосовуються належним чином, вони допомагають генерувати чисті грошові потоки та нарощувати внутрішні фінансові ресурси. Вони також підтримують участь студентів в економічній діяльності, що фінансується із зовнішніх джерел, одночасно спрямовуючи та накопичуючи кошти відповідно до типу та мети кожного виду діяльності. В результаті підприємство може розширити свої фінансові можливості та використовувати їх ефективніше.

Збільшення фінансового потенціалу компанії вимагає перспективного підходу до фінансового управління. Це стає особливо важливим, коли цілі її розвитку необхідно досягати в умовах суттєвих змін у макроекономічних умовах, державному регулюванні, ринковій активності, фінансовому становищі компанії та її фінансовій стратегії – обставинах, що створюють значну невизначеність [8].

Фінансова стратегія компанії визначає напрям управління її грошима. Вона охоплює основні фінансові рішення, обирає відповідні методи, враховує зміни у зовнішньому середовищі та спрямовує наявні ресурси на досягнення найпріоритетніших цілей компанії.

Фінансова стратегія визначає, як підприємство планує та управляє своїми фінансами, одночасно вирішуючи фінансові проблеми, які можуть вплинути на стабільність за ринкових умов.

Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом включає кілька етапів [3, с. 22]:

- вибір основних цілей із ширшої стратегії розвитку підприємства та їх адаптація до управління фінансовим потенціалом.
- встановлення цільових показників після вивчення зовнішніх фінансово-економічних умов, внутрішнього аналізу підприємства та визначення його сильних та слабких сторін.
- адаптація до умов навколишнього середовища;
- визначення пріоритетів розвитку, розподіл ресурсів та пошук нових способів фінансування кредитування.

Спосіб управління фінансовим потенціалом компанії безпосередньо

впливає на її конкурентоспроможність, значною мірою тому, що сильніше управління може призвести до позитивного економічного прибутку. Кожна частина системи управління повинна підтримувати цю мету.

Фінансові показники підприємства значною мірою залежать від того, чи правильно розроблена його стратегія управління фінансовим потенціалом. Ця стратегія повинна використовувати відповідні інструменти та механізми фінансового менеджменту, якщо компанія хоче зміцнити свою конкурентну позицію.

1.3 Оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства

Фінансовий потенціал підприємства відображає вигоди, які можуть генерувати його фінанси, доступні йому ресурси, ефективність їх управління, а також його поточний або очікуваний фінансовий стан. У сукупності ці фактори показують, наскільки ефективно може функціонувати підприємство. Його успіх безпосередньо залежить від того, наскільки добре воно формує та розвиває свої фінансові ресурси: коли показники бізнесу покращуються, стає доступним додаткове фінансування, а фінансові можливості підприємства зростають. Погано сформовані або неправильно використані активи можуть мати серйозні наслідки, зокрема несвоєчасні платежі постачальникам за сировину, ненадійний доступ до необхідних ресурсів та невиконання зобов'язань перед працівниками, власниками та державою [13, с. 104].

Коли підприємство має фінансові ресурси, близькі до його розрахункових потреб, і розумно ними управляє, воно все ще має значний простір для покращення як обсягу, так і якості цих ресурсів. Тому його фінанси та управлінські практики слід регулярно переглядати за допомогою різних аналітичних підходів. Такі огляди дозволяють порівнювати фінансові результати за один або кілька періодів, виявляти слабкі місця у фінансових операціях та визначати, як ресурси можна розподіляти й використовувати ефективніше. Оцінка фінансових ресурсів підприємства допомагає виявити резерви, які можуть підвищити рентабельність

виробництва та посилити комерційну відповідальність, підтримуючи скоординовані операції та виробництво прибуткової продукції. Основними елементами цієї оцінки є [20, с. 111]:

- визначення того, чи може підприємство залишатися фінансово стабільним та прибутковим;
- вивчення того, наскільки ефективно його активи та капітал фінансують операції та підтримують оборотний капітал;
- об'єктивна оцінка його ліквідності, платоспроможності та загальної фінансової стабільності;
- оцінка фінансового стану суб'єкта господарювання та вимірювання його конкурентоспроможності;
- аналізує діяльність підприємства та його поточне становище на фондовому ринку. – оцінює, наскільки ефективно воно використовує свої фінансові ресурси.

Фінансовий потенціал оцінюється для визначення кількох ключових показників фінансового стану підприємства, зокрема його прибутку та збитку, структури активів і пасивів, боргу та розрахунків з кредиторами.

Оцінка фінансового потенціалу компанії означає вивчення того, що вона зробила, що вона робить зараз і що планує робити. Мета полягає у встановленні її фінансового стану, виправленні слабких місць та визначенні практичних шляхів його покращення.

Різні зацікавлені сторони оцінюють фінансові можливості компанії, щоб зрозуміти, як вона працює та які ресурси вона контролює. Цей аналіз спирається на поточні фінансові ресурси компанії, її історію та очікуваний дохід, що дає як компанії, так і її зацікавленим сторонам основу для фінансових рішень.

У таблиці 1.2 показано, як різні користувачі оцінюють фінансову спроможність підприємства.

Таблиця 1.2 – Зміст оцінювання фінансового потенціалу для різних користувачів інформації [54, с.44]

Користувачі результатів оцінювання фінансового потенціалу	Сфера економічних інтересів
власники	оцінка доцільності виробничих витрат і досягнутих результатів, фінансової стійкості та конкурентоспроможності, можливостей і перспектив подальшого розвитку, ефективності використання залучених коштів
	виявлення збитків, невиробничих витрат та втрат
	складання аргументованих прогнозів про фінансовий стан
акціонери	аналіз складу управлінських витрат та оцінка їх цілеспрямованості
	аналіз формування загального прибутку та прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства для виплати дивідендів
	аналіз збитків, невиробничих витрат і втрат
	структурний аналіз напрямів використання прибутку
	оцінка ефективності дивідендної політики
банки та кредитори	оцінка складу та структури майна (активів) підприємства
	аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства
	оцінка ефективності використання власного та залученого капіталу
	аналіз складу, структури та співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості
	оцінка розрахунків за раніше отриманими короткостроковими та довгостроковими кредитами та позиками
постачальники та покупці	оцінка ліквідності поточних зобов'язань
	наявність простроченої дебіторської та кредиторської заборгованостей
	аналіз структури оборотних активів
	оцінка платоспроможності і фінансової стійкості підприємства
інвестори	оцінка фінансового стану підприємства, ефективності використання власного та залученого капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості, майна підприємства, необоротних та оборотних активів
	аналіз рівня ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, інвестиційної привабливості
	аналіз ефективності довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій за рахунок власних засобів підприємства

Кожна група, що бере участь в оцінці фінансового потенціалу компанії, має свої власні цілі. Керівництво використовує результати для формування фінансової та комерційної стратегії, яка буде керувати подальшими рішеннями.

Аналіз показує, як працює підприємство та чи його методи дають кращі результати. Банкіри, включаючи кредиторів, аналітиків та аудиторів, переглядають його фінансові показники, щоб оцінити, чи може бізнес залишатися життєздатним.

На фондових та капітальних ринках фінансисти вивчають його ефективність, перспективи зростання та надійність інвестицій. Інвестори зосереджуються на прибутках, які може генерувати підприємство.

Керівництво підприємства може оцінити, наскільки добре управляються його фінанси, використовуючи внутрішні записи. Зовнішній аналітик повинен спиратися на інформацію, доступну громадськості, тому ці два підходи відрізняються: фінансовий потенціал може оцінюватися внутрішньо або зовнішньо.

Співробітники підприємства самостійно проводять внутрішній аналіз, спираючись на весь спектр інформації про компанію, доступної для прийняття управлінських рішень. Ця ширша база дозволяє їм глибше вивчити фінансовий потенціал підприємства. Робота підтримує власні потреби компанії, допомагаючи підтримувати грошовий потік, розподіляти внутрішні та позикові кошти, збільшувати прибуток та запобігати банкрутству. Її результати також спрямовують плани та прогнози, допомагаючи керівництву контролювати фінансовий стан корпорації [59, с. 123].

Зовнішні аналітики проводять зовнішній аналіз незалежно від підприємства, без доступу до його внутрішньої інформаційної системи. Вони вивчають рівень інвестиційного ризику та можливу прибутковість. Оскільки їм бракує внутрішніх даних, їхня оцінка залишається ширшою та більш формальною.

Обсяг аналізу залежить від підприємства та питання, що досліджується. Він може охоплювати виробництво та продажі, витрати, використання праці та ресурсів, матеріальні та фінансові ресурси, а також результуючі фінансові показники.

Сучасний менеджмент зазвичай поділяє роботу на дві широкі сфери: щоденні операції та довгострокова стратегія. Оцінка фінансового потенціалу допомагає відстежувати, чи досягає підприємство своїх цілей в обох сферах. Таким чином, система має дві частини – стратегічну та операційну.

Діагностичні методи поділяються на операційні та стратегічні типи залежно від того, чи зосереджена оцінка на повсякденній діяльності, чи на ширшому

плануванні. Ця різниця детальніше розглядається нижче.

До методів оперативної діагностики належать [72, с. 23]:

1) Оцінка якості фінансового менеджменту підприємства. Система фінансового менеджменту працює добре, коли всі її частини роблять свій внесок, функціонують разом та використовуються продуктивно. Її якість можна оцінити за допомогою набору показників, пов'язаних з цілями управління, завданнями, функціями та характером управлінської роботи. Оцінка також розглядає кілька способів вимірювання результатів управління, що дозволяє судити про те, наскільки ефективно підприємство управляє своїми фінансами.

2) Діагностика фінансово-економічного стану підприємства означає вивчення того, як воно функціонує, щоб виявити слабкі місця, можливості та загрози, які можуть впливати на щоденні й стратегічні рішення.

Цей аналіз показує, наскільки фінансово стабільним є підприємство, чи може воно вчасно розраховуватися зі своїми кредиторами та чи принесло йому прибуток.

Вивчення фінансово-економічного стану компанії допомагає оцінити її досягнення, поточний стан та потенціал [63].

3) Аналіз точки беззбитковості досліджує, як зміни обсягу виробництва впливають на фінанси компанії. Він починається з визначення порогу беззбитковості – точки, за якої обсяг продажів покриває витрати. Цей метод допомагає з ціноутворенням, бізнес-плануванням та вибором продукції. Він також показує мінімальний обсяг продажів, необхідний протягом планованого періоду, і вказує на те, що має статися, щоб підприємство стало самодостатнім пізніше.

4) Аналіз чутливості досліджує, як зміни вибраних бізнес-факторів впливають на операційний прибуток підприємства. Основними змінними є ціни на продукцію, обсяг продажів та операційні витрати. Залишаючи решту змінних незмінними, аналіз показує, як зміни витрат або рівнів діяльності впливають на витрати, дохід та прибуток. Цей зв'язок формує базову фінансову модель організації.

Операційний аналіз та його методи є центральними для управління фінансовою спроможністю підприємства. Вони найбільш корисні під час

вирішення проблем, що виникають усередині бізнесу.

Методи стратегічної діагностики в контексті оцінки фінансового потенціалу включають [83, с. 94]:

1) Методи оцінки ефективності фінансової стратегії допомагають визначити, наскільки добре підприємство позиціонується в різних сферах своєї діяльності, та виявити позитивні чи негативні сигнали зсередини та ззовні організації. Отримана інформація надає менеджерам міцну основу для формування фінансової стратегії підприємства.

2) Методи діагностики стратегічної позиції підприємства – стратегічний контроль починається з оцінки фінансово-економічного стану компанії, зокрема її становища на ринку. Ця оцінка може спиратися на SWOT-аналіз, матрицю BCG, матрицю McKinsey та конкурентний аналіз.

3) Діагностика на основі слабких сигналів. Цей підхід виявляє слабкі ранні ознаки, які можуть передувати кризі, навіть коли їхній зв'язок з майбутньою проблемою ще невизначений, і реагує до того, як ситуація погіршиться. Він стає особливо корисним, коли підприємство працює в умовах дуже нестабільного середовища.

Для оцінки операційної діяльності та стратегії можна використовувати кілька підходів. У цьому обговоренні основна увага приділяється тим, що застосовуються найбільш широко, а потім розглядається поширений метод оцінки того, наскільки ефективно підприємство нарощує та використовує свій фінансовий потенціал як показник його фінансового стану.

Сьогодні набір показників допомагає детально оцінити фінансовий стан компанії та підтримує об'єктивний аналіз. Ці показники повинні надавати всім, хто має фінансові зв'язки з компанією, інформацію, необхідну для оцінки її надійності та ухвалення рішення щодо продовження співпраці з нею, зокрема як партнер чи постачальник.

Фінансова оцінка починається з показників майнового стану підприємства. Вони показують загальну вартість його активів та частку зношених основних засобів у цій загальній сумі. Той самий аналіз відстежує зміни в основних засобах:

коефіцієнт оновлення відображає додану частину, тоді як коефіцієнт вибуття показує частину, вилучену через фізичне або технологічне зношування. У таблиці 1.3 представлено процедуру розрахунку та стандарти, що використовуються для оцінки стану майна.

Таблиця 1.3 – Порядок розрахунку та нормативне значення показників майнового стану підприємства [92]

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{знос основних засобів}}{\text{первісна вартість основних засобів}}$	зменшення
коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{вартість основних засобів, що надійшли}}{\text{вартість основних засобів на кінець року}}$	збільшення
коефіцієнт вибуття основних засобів	$\frac{\text{вартість основних засобів, що вибули}}{\text{первісна вартість основних засобів на початок року}}$	повинен бути менше ніж коефіцієнт оновлення основних засобів

Показники фінансового стану підприємства повинні включати його поточну ліквідність, або платоспроможність. Ці показники показують, чи може підприємство сплачувати свої поточні борги за допомогою поточних активів, доступних на різних рівнях ліквідності.

Операційні коефіцієнти показують, чи може підприємство виконувати свої короткострокові зобов'язання. Вони включають загальну ліквідність, яку також називають коефіцієнтом покриття; швидку ліквідність; абсолютну ліквідність; та чистий оборотний капітал.

Коефіцієнт покриття дає загальне уявлення про фінансову життєздатність підприємства. Він порівнює всі поточні активи з усіма короткостроковими зобов'язаннями:

$$K_{\text{покp}} = \frac{\text{оборотні активи}}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}} \quad (1.1)$$

Платоспроможність наразі вважається достатньою, коли цей показник досягає 2 або вище.

Коефіцієнт швидкої ліквідності дає чіткіше уявлення про ліквідність компанії. Його також називають «кислотним тестом», він порівнює поточні

зобов'язання лише з найбільш доступними поточними активами: готівкою, короткостроковими фінансовими інвестиціями та дебіторською заборгованістю:

$$K_{\text{ше.ліквід.}} = \frac{\left(\frac{\text{грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}} \right) + \left(\frac{\text{поточні фінансові інвестиції}}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}} \right) + \left(\frac{\text{дебіторська заборгованість}}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}} \right)}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}}, \quad (1.2)$$

Рекомендований діапазон цього показника становить 0,7-0,8.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності застосовує найсуворіший тест на платоспроможність. Він порівнює готівку із загальною короткостроковою заборгованістю та розраховується шляхом ділення поточних зобов'язань на загальну суму готівки.

$$K_{\text{абс.ліквід.}} = \frac{\left(\frac{\text{грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}} \right) + \left(\frac{\text{поточні фінансові інвестиції}}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}} \right)}{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}}, \quad (1.3)$$

Зазвичай для цього показника рекомендується значення щонайменше 0,25. У фінансових та бізнес-операціях компанії вищий показник зазвичай розглядається схвально.

Чистий оборотний капітал – це частина оборотних активів, що залишається після того, як компанія сплачує всі поточні зобов'язання та забезпечення:

$$\text{ЧОК} = \left(\frac{\text{оборотні активи}}{\text{активи}} \right) - \left(\frac{\text{поточні зобов'язання і забезпечення}}{\text{забезпечення}} \right), \quad (1.4)$$

Цей показник зазвичай вищий за нуль. Коли він зростає, підприємство може зростати у вартості або оборотних активах, або ж його поточні зобов'язання та забезпечення можуть зменшуватися.

Фінансову стабільність підприємства можна оцінити за його концентрацією, автономією, стійкістю, гнучкістю, підтримкою та схильністю до дестабілізації.

Коефіцієнт автономії показує, яка частина загального інвестиційного бюджету підприємства надходить від його власників.

$$K_{\text{авт.}} = \frac{\text{власний капітал}}{\text{сума балансу}}, \quad (1.5)$$

Згідно з теорією, кредитори стикаються з меншим ризиком, коли коефіцієнт досягає 50% або більше: навіть якщо борг підприємства скорочується вдвічі, має залишитися достатньо активів для покриття та погашення боргу перед ними.

Коефіцієнт фінансування показує, яка частина загального доступного фінансування організації надходить з позикових коштів. Він виражається у відсотках:

$$K_{\text{фін.}} = \frac{\left(\begin{array}{c} \text{довгострокові} \\ \text{зобов'язання і} \\ \text{забезпечення} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{поточні} \\ \text{зобов'язання і} \\ \text{забезпечення} \end{array} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{зобов'язання, пов'язані з} \\ \text{необоротними активами,} \\ \text{утримуваними для продажу,} \\ \text{та групами вибуття} \end{array} \right)}{\text{власний капітал}}, \quad (1.6)$$

Вище значення означає, що компанія більше залежить від зовнішніх інвесторів і кредиторів, що послаблює її фінансову стабільність. Тому показник зазвичай нижчий за 1.

Коефіцієнт фінансової стійкості є оберненою величиною до коефіцієнта фінансування. Він показує, яка частина власних ресурсів організації відповідає за кожну одиницю позикового фінансування.

$$K_{\text{фін.стік.}} = \frac{1}{K_{\text{фін.}}} \quad (1.7)$$

Значення вище 1 знаходиться в межах норми, а вище значення є сприятливим.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, який відсоток від загального власного капіталу корпорації пов'язаний з оборотними активами. Оскільки цю частину можна відносно швидко конвертувати в готівку, саме вона найбільше зазнає змін:

$$K_{\text{ман.ВК}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{власний капітал}} = \frac{\left(\frac{\text{оборотні}}{\text{активи}} \right) - \left(\frac{\text{поточні зобов'язання і}}{\text{забезпечення}} \right)}{\text{власний капітал}} \quad (1.8)$$

Нормативне значення цього показника більше 0 і демонструє стабільне зростання. Коефіцієнт власних оборотних коштів підприємства визначається як співвідношення чистої суми оборотних коштів і оборотних активів підприємства:

$$K_{\text{звоз}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{оборотні активи}} = \frac{\left(\frac{\text{оборотні}}{\text{активи}} \right) - \left(\frac{\text{поточні зобов'язання і}}{\text{забезпечення}} \right)}{\text{оборотні активи}} \quad (1.9)$$

Цей показник зазвичай перевищує 0,1, тобто підприємство повинно зберегти активи вартістю щонайменше 10% від загальних оборотних активів після погашення всіх поточних боргів.

Деякі дослідники оцінюють фінансову стабільність за допомогою абсолютних показників. Вони використовують триетапну модель, щоб визначити, чи може підприємство покрити свої запаси, виконати свої короткострокові та довгострокові капітальні витрати та підтримувати свою загальну капітальну базу.

Чіткіше уявлення про фінансову стабільність підприємства можна отримати, вивчивши, наскільки безпечно та ефективно воно управляє оборотним капіталом, особливо коштами, закріпленими у виробництві, дебіторською заборгованістю та готівкою.

Оцінюючи фінансову спроможність підприємства, вивчіть його рахунки-фактури та визначте, як виникли його зобов'язання та як вони структуровані. Потім визначте, чи є ці зобов'язання звичайними чи невиннованими. Фінансова

стабільність залежить не лише від нарахованих платежів, а й від їх суми, руху та форми.

Ці показники різняться залежно від бізнесу. Їхні значення залежать від таких факторів, як стадія розвитку компанії, її галузь, способи отримання фінансування та розмір її поточних і загальних активів. Як наслідок, використання цього коефіцієнта має обмеження: він може не дати чіткої, остаточної картини фінансової стабільності компанії.

Фінансова стабільність оцінюється за допомогою агрегованих розрахунків. Метод розрізняє чотири типи фінансової стабільності в межах підприємства.

Три показники, що описують наявність джерел резервного фінансування, пов'язані з відповідними показниками [48, с. 99]:

1 Надлишок (+) або дефіцит (–) власного обігового капіталу

$$\pm \Phi^B = K_B - Z, \quad (1.10)$$

2 Надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування запасів

$$\pm \Phi^T = K_{B.ПЗ} - Z, \quad (1.11)$$

3 Надлишок (+) або нестача (–) загальної величини основних джерел формування запасів

$$\pm \Phi_o = K_o - Z, \quad (1.12)$$

Ці показники сприяють визначенню трикомпонентного типу фінансової стійкості підприємства: якщо $\Phi > 0$, $S(\Phi) = 0$, якщо $\Phi < 0$.

Після розрахунку вищевказаних показників підприємство можна віднести до таких, що мають один із чотирьох типів фінансової стійкості:

Абсолютна фінансова стійкість – це трикомпонентний показник, який коротко описує тип фінансової стійкості: $S = (1, 1, 1)$, що становить:

$$\left(\frac{\text{запаси та витрати}}{\text{розмір власних оборотних коштів підприємства}} \right) < \left(\frac{\text{розмір власних оборотних коштів підприємства}}{\text{розмір власних оборотних коштів підприємства}} \right), \quad (1.13)$$

Цей тип фінансової стабільності досягається завдяки тому, що всі резерви підприємства покриваються її власним оборотним капіталом, зовнішнім по відношенню до підприємства. Така ситуація є нетиповою [16, с.67].

Нормальна фінансова стійкість є мірою різних типів фінансової стійкості – $S = (0, 1, 1)$. При цьому $ВОК < ЗВ < НДФ$, де НДФ є звичайними джерелами створення запасів, визначається як загальна сума оборотного капіталу, банківських позик, що стосуються запасів, і кредиторської заборгованості за товари.

У цьому випадку бізнес-організація використовує, крім власного оборотного капіталу, довгострокові позичені кошти для покриття витрат на запаси. З фінансової точки зору ця форма фінансування запасів вважається типовою. Здоровий фінансовий фундамент має вирішальне значення для підприємства.

Нестабільний фінансовий стан (показник фінансової стійкості складається з трьох частин: $S = (0, 0, 1)$). Це вказує на стан, за якого резерви та витрати перевищують типові джерела фінансування, це призводить до того, що підприємство має шукати додаткове фінансування. У цьому випадку відновити рівновагу можна за рахунок поповнення джерел фінансування, зменшення нарахувань, прискорення обертання активів.

Фінансова криза ($S = 0,0,0$) характеризується переважанням резервів над типовими джерелами фінансування, а також непогашеними кредитами та простроченою кредиторською та дебіторською заборгованістю як частиною кредитної заборгованості. Такий сценарій говорить про неспроможність підприємства повернути свої борги. Це викликає коливання фінансової ситуації в поточний період, що призводить до фінансового дисбалансу в довгостроковій перспективі [16, с.68].

Для полегшення визначення типу фінансової стійкості наведено таблицю 1.4.

Таблиця 1.4 – Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості для визначення сформованого фінансового потенціалу підприємства [16, с.68]

Показник	Тип фінансової стійкості			
	абсолютна	нормальна	нестійкий стан	кризовий стан
$\Phi^B = K_{в.} - З$	$\Phi^B \geq 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^T = K_{в.пз} - З$	$\Phi^T \geq 0$	$\Phi^T \geq 0$	$\Phi^T < 0$	$\Phi^T < 0$
$\Phi^o = K_o - З$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o \geq 0$	$\Phi^o < 0$

Інтегрований метод дає повніше уявлення про фінансову стабільність компанії. Його практична цінність стає найбільш очевидною під час економічної кризи, особливо коли компанія не виконує свої існуючі фінансові зобов'язання та все ще намагається встановити нові відносини з іншими підприємствами, незважаючи на цю невдачу. Показники цього методу описують стан та структуру активів компанії, а також джерела, що використовуються для їх фінансування. Згідно з цією методологією, фінансова стабільність оцінюється за допомогою двох груп показників (таблиця 1.5).

Цей метод є ширшим за підходи, описані вище. Під час оцінки кожен показник розглядається разом з іншими, а не окремо. Загальна оцінка також включає загальний показник, який показує, як змінилася фінансова стабільність підприємства.

Таблиця 1.5 – Характеристика показників фінансової стійкості, визначеної за інтегральним підходом [16 ,с.70]

Назва показника	Суть показника	Алгоритм розрахунку	Взаємозв'язок з іншими показниками
коефіцієнт покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами ($З_{в.о.к}$)	характеризує ту частку матеріальних оборотних активів, що фінансується за рахунок власних оборотних коштів	$\frac{\text{власні оборотні кошти}}{\text{матеріальні оборотні активи}}$	$K_{ман}, K_{п.а}, K_{д.п}, K_{р.с}, K_{з.с}$
коефіцієнт маневреності власних коштів ($K_{ман}$)	відображує мобільність власних джерел коштів	$\frac{\text{власні оборотні кошти}}{\text{обсяг власного капіталу}}$	$З_{в.о.к}, K_{п.а}, K_{д.п}$
індекс по-стійного активу ($K_{п.а}$)	характеризує частку основних засобів та необоротних активів у складі власних джерел коштів	$\frac{\text{основні засоби та інші необоротні активи}}{\text{обсяг власного капіталу}}$	$З_{в.о.к}, K_{ман}, K_{д.п}, K_{р.с}, K_{з.с}$
коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{д.п}$)	дає оцінку інтенсивності використання підприємством довгострокових позикових коштів на відновлення та розширення	$\frac{\text{обсяг довгострокового капіталу підприємства}}{\text{обсяг власного капіталу}}$	$K_{ман}, З_{в.о.к}, K_{п.а}, K_{н.з}, K_{з.с}$
коефіцієнт накопичення зносу ($K_{н.з}$)	служує для оцінки ступеня фінансування, заміни та оновлення основних засобів за рахунок їх зносу	$\frac{\text{нарахована сума зносу}}{\text{первісна балансова вартість основних засобів}}$	$K_{д.п}$
коефіцієнт реальної вартості майна ($K_{р.в}$)	характеризує рівень виробничого потенціалу підприємства	$\frac{\left(\begin{array}{l} \text{вартість основних засобів} + \\ \text{+ вартість незавершеного виробництва} + \\ \text{+ вартість виробничих запасів} + \\ \text{+ вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів} \end{array} \right)}{\text{Активи}}$	$З_{в.о.к}, K_{п.а}, K_{з.с}$
коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів $K_{з.с}$	відображає залежність підприємства від позикових коштів	$\frac{\text{обсяг позикового капіталу підприємства}}{\text{обсяг власного капіталу}}$	$З_{в.о.к}, K_{п.а}, K_{д.п}, K_{р.в}$

$$\Phi_c = \frac{\left(1 + 2K_{\partial.n.} + 3_{\text{вок}} + \frac{1}{K_{\text{з.с.}}} + K_{p.в.} + K_{n.a.}\right)^1}{\left(1 + 2K_{\partial.n.} + 3_{\text{вок}} + \frac{1}{K_{\text{з.с.}}} + K_{p.в.} + K_{n.a.}\right)^0} - 1, \quad (1.14)$$

де $K_{\partial.n.}^1, K_{\partial.n.}^0$ – коефіцієнт довгострокового залучення коштів у звітному та попередньому періодах;

$3_{\text{вок}}^1, 3_{\text{вок}}^0$ – коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними оборотними коштами у звітному та попередньому періодах;

$K_{\text{з.с.}}^1, K_{\text{з.с.}}^0$ – коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів у звітному та попередньому періодах;

$K_{p.в.}^1, K_{p.в.}^0$ – коефіцієнт реальної вартості майна;

$K_{n.a.}^1, K_{n.a.}^0$ – коефіцієнт постійного активу.

Цей показник є головною перевагою підходу: один сукупний показник може показати фінансову стабільність компанії, виявити тенденції погіршення та вказати на шляхи виправлення або зменшення їх причин (рис. 1.5).

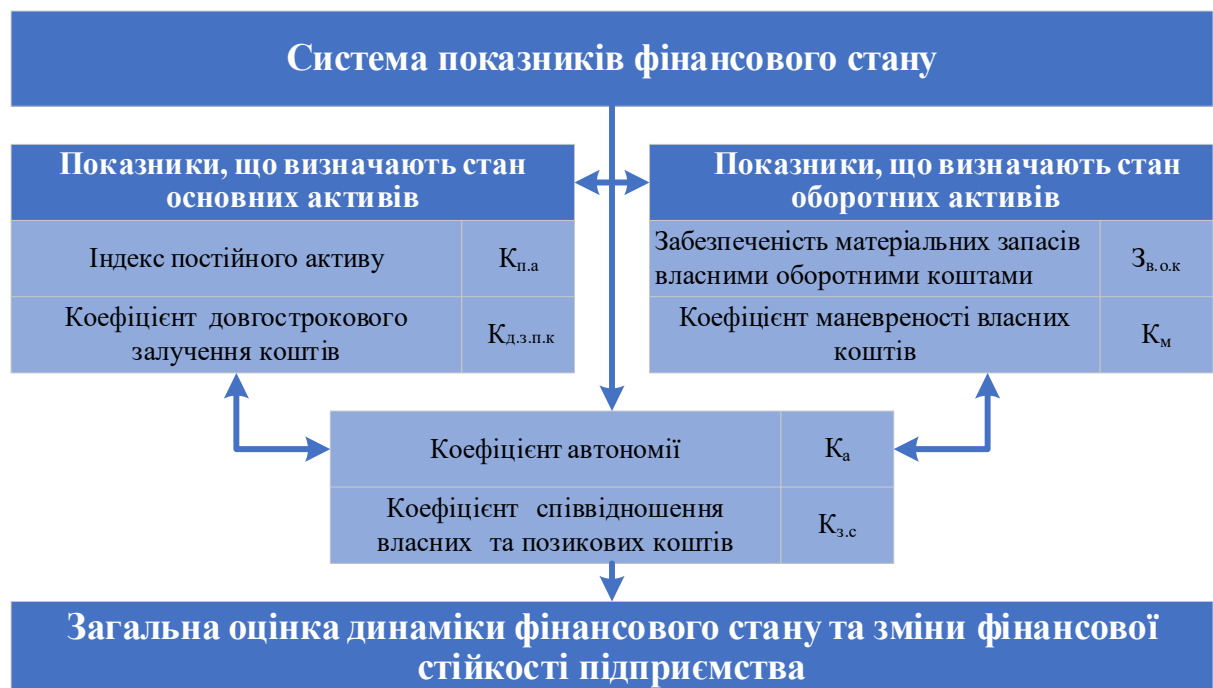


Рисунок 1.5 – Система показників фінансового стану підприємства на основі розрахунку узагальнюючого коефіцієнта фінансової стійкості Φ_c [36]

У міжнародному бізнесі підприємницька діяльність тісно пов'язана з тим, наскільки привабливою виглядає компанія для інвесторів. Одним із найчіткіших фінансових показників є швидкість оборотності активів. Для оцінки цієї активності аналітики розраховують показники, наведені в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6 – Система показників для аналізу ділової активності

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{середньорічна вартість активів}}$	збільшення
тривалість одного обороту активів, дні	$\frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності активів}}$	зменшення
коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{середньорічна вартість оборотних активів}}$	збільшення
тривалість одного обороту оборотних активів, дні	$\frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності оборотних активів}}$	зменшення
коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	$\frac{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{середньорічна первісна вартість основних засобів}}$	збільшення
коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{середньорічна вартість власного капіталу}}$	збільшення

Показники прибутковості показують, наскільки ефективно компанія нарощує свій фінансовий потенціал. Вони також вказують на життєздатність її діяльності, оскільки це залежить від прибутковості, яку генерують ці операції. Аналіз прибутковості розглядає коефіцієнти, пов'язані з фінансовими результатами компанії. Формули, що використовуються для розрахунку цих показників, наведено в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7 – Показники рентабельності діяльності підприємства [54, с.25]

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{чистий фінансовий результат}}{\text{середньорічна вартість активів}}$	>0
коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{чистий фінансовий результат}}{\text{середньорічна вартість власного капіталу}}$	>0
коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\text{чистий фінансовий результат}}{\text{чистий дохід від реалізації продукції}}$	>0
коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\text{чистий фінансовий результат}}{\text{собівартість реалізованої продукції}}$	>0

Фінансова стабільність підприємства впливає зі сукупних результатів його виробничої та господарської діяльності. Тому оцінка його фінансових ресурсів вимагає набору показників, які разом дають детальну картину його фінансового стану.

Ресурсний потенціал стає реальною виробничою можливістю лише за наявності необхідних компонентів. Фінансові ресурси підтримують виробництво та дозволяють підприємству використовувати свій економічний потенціал.

Фінансові ресурси перетворюють наявні активи та виробничі потужності компанії на реальні бізнес-результати. Вони забезпечують поштовх, необхідний для перетворення потенціалу на продукцію, та допомагають підприємству відновитися після перебоїв у роботі.

Висновок до першого розділу

Вивчення принципів, що регулюють фінансові ресурси підприємства, призводить до таких висновків:

Фінансовий потенціал підприємства складається з ресурсів, які воно вже контролює, можливостей, що йому доступні, та його здатності перетворювати гроші на ресурси, необхідні для досягнення короткострокових та довгострокових цілей.

Фінансовий потенціал починається з ресурсів, які підприємство отримує на початку своєї діяльності. Ці ресурси не є тим самим, що готівка: готівка є безпосереднім джерелом, з якого підприємство створює інші активи. Залежно від їхнього походження, фінансові ресурси можуть бути власними, позиченими або делегованими коштами компанії, всі з яких фігурують у підприємстві як капітал.

Розробка фінансового механізму для управління ресурсами організації вимагає від менеджерів дотримання визначеної послідовності фінансових рішень та дій. Виходячи з вищезазначених передумов та основної мети механізму –

управління фінансовим потенціалом організації – пропонується логічна структурна модель.

Підприємство має достатньо фінансових ресурсів для виконання своїх платіжних зобов'язань за умови розумного використання цих ресурсів. Це залишає простір для зміцнення як розміру, так і якості його фінансового потенціалу. Тому керівництво повинно регулярно оцінювати свою фінансову спроможність та ефективність своєї системи управління, застосовуючи низку методів та аналітичних підходів.

Керівники підприємств та зовнішні спостерігачі можуть оцінити, наскільки добре компанія управляє своїм фінансовим потенціалом, оскільки необхідна інформація є загальнодоступною. Це створює дві форми аналізу: внутрішній та зовнішній.

2 Аналіз та оцінка управління фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «Лідерпартс»

2.1 Характеристика виробничо-господарської діяльності підприємства

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Торговий Дім Лідерпартс» скорочено ТОВ «Лідерпартс» була створена у 2020 році як хаб з постачання та сервісного обслуговування запчастин до сільськогосподарської техніки німецької компанії DEUTZ-FAHR. Лідери у сфері бізнесу, як наслідок, зосереджуються на першочерговій меті задоволення клієнтів і віддані чесності в бізнесі. Це призвело до набуття підприємством престижної репутації. Співпраця ТОВ «Лідерпартс» із клієнтами характеризується винятковою якістю обслуговування, швидким вирішенням питань та цілодобовою підтримкою клієнтів. Сьогодні ТОВ «Лідерпартс» є офіційним представником провідних світових виробників техніки в аграрному секторі, а саме: DEUTZ-FAHR.

Асортимент продукції представлений тракторами (Агрофарм 115 G, Агротрон 6205 G RSSHIFT, 7250 TTB Агротрон, 8280 TTB Агротрон, 9340 TTB Агротрон), комбайнами (C6, C7, C9), плугами (NARDI 2+1 (S), NARDI. 4+1 (S), NARDI 6+1 (S)) та CAPELLO (Helianthus для соняшнику та Quazar для кукурудзи)

ТОВ «Лідерпартс» є офіційним представником DEUTZ-FAHR в Україні, пропонує можливість ознайомитись із сучасною технікою, що використовується в сільському господарстві на своїх виставкових майданчиках, а також надає повний сервіс у великій мережі представництв по всій країні. . ТОВ «Лідерпартс» має широку мережу сервісних центрів DEUTZ-FAHR в таких містах, як Дніпро (12 обладнаних сервісних автомобілів для виїзного обслуговування та ремонту, 4 обладнаних бокси для ремонту), Новомосковськ (4 обладнані сервісні автомобілі для виїзного обслуговування та ремонту, 2 обладнані бокси для ремонту), Гуляйполе (4 обладнані службові вагони для виїзного обслуговування та ремонту), м. Сміла (9 обладнаних службових автомобілів для виїзного обслуговування та

ремонту, обладнаний бокс для ремонту), Полтава (виставкова площа) с. нове обладнання, 4 укомплектовані сервісні автомобілі для виїзного обслуговування та ремонту, обладнаний бокс для ремонту), Житомир (6 укомплектованих службових автомобілів для виїзного обслуговування та ремонту, обладнаний бокс для ремонту), Хмельницький, Тернопіль.

ТОВ «Лідерпартс» пропонує сільськогосподарським підприємствам широкий спектр послуг, безкоштовне навчання персоналу, постійні оновлення та підтримку, а також швидку доставку запасних частин та витратних матеріалів. Також має автопарк досвідчених водіїв.

ТОВ «Лідерпартс» прагне допомогти фермерам залишатися прибутковими, постачаючи надійне обладнання, експертну підтримку та високоякісні запасні частини.

ТОВ «Лідерпартс» розуміє, що його здатність залишатися життєздатною залежить від реагування на потреби зацікавлених сторін, одночасно підтримуючи соціальну справедливість, екологічний баланс та ширшу економічну стабільність суспільства.

Дослідження показують, що ТОВ «Лідерпартс» наразі займає лідируючі позиції на висококонкурентному ринку сільськогосподарської техніки України. Компанія продовжує зростати, продаючи сільськогосподарську техніку та супутні аксесуари. Її стратегічна мета проста: залишатися надійним та компетентним партнером для сільськогосподарських клієнтів.

ТОВ «Лідерпартс» завоювало лідируючі позиції на аграрному ринку України завдяки досвіду своїх спеціалістів та незмінно високій якості продукції, що постачається фермерським господарствам.

Його досвідчена команда зосереджується на двох основних напрямках:

- продаж нової сільськогосподарської техніки, включаючи трактори, комбайни, плуги, борони, культиватори та сівалки;
- програми фінансування придбання або продажу нової техніки.
- Нові трактори та інша техніка повинні вчасно надходити до покупців, з повним доступним сервісним обслуговуванням.

- Необхідні запасні частини повинні надходити швидко.
- Продаж вживаної техніки, зокрема тракторів та комбайнів, також є частиною процесу.
- доступ до широкого асортименту насіння для продажу;
- обмін сільськогосподарської продукції на сільськогосподарську техніку;
- купівля продукції, вирощеної фермерами.

Вище керівництво компанії розглядає довіру клієнтів як бізнес-актив та інвестує в довгострокові відносини з сільськогосподарськими клієнтами. Мета проста: побудувати вигідні партнерські відносини, одночасно полегшуючи фермерам отримання необхідної продукції та підтримки. Фермери можуть переглядати інформацію про кожен доступний продукт та обговорювати свої конкретні проблеми зі спеціально навченими фахівцями. Ці фахівці також забезпечують післяпродажне обслуговування, допомагають власникам під час запуску та виконують дрібний ремонт обладнання, як за обмеженою гарантією, так і без неї, залежно від випадку.

Основними видами діяльності ТОВ «Лідерпартс» є:

- ТОВ «Лідерпартс» продає сільськогосподарську техніку та допомагає фермерам вибрати обладнання, що підходить для їхніх господарств. У асортименті представлені надійні, високопродуктивні машини, створені для сільськогосподарських робіт.

- постачання запасних частин. У ТОВ «Лідерпартс» керівництво та персонал розуміють, що ремонт залежить від наявності потрібних деталей. Спеціальна комп'ютерна система відстежує складські запаси, швидко підтверджує наявність необхідної запасних частин та організовує їх доставку до місця призначення якомога швидше.

- сервісне обслуговування. Відділ ремонтує автомобілі та має в наявності необхідні інструменти й обладнання. Його інженери регулярно проходять навчання в Німеччині та Україні, а потім застосовують ці знання у своїй роботі. На прохання клієнта вони також проводять навчання безпосередньо на фермах.

ТОВ «Лідерпартс» несе повну відповідальність за трактори та

сільськогосподарську техніку, яку продає. Компанія безпосередньо навчає своїх спеціалістів, надаючи їм необхідні для роботи навички та підтримуючи цілеспрямований, професійний підхід до обслуговування. Кожен спеціаліст з обслуговування проходить сертифікацію та навчання роботі з продуктом, що надаються виробниками, яких представляє компанія. Вся команда ТОВ «Лідерпартс» має практичний досвід роботи з технікою DEUTZ-FAHR та застосовує його на практиці.

ТОВ «Лідерпартс» реагує на потреби сільськогосподарських клієнтів, відвідуючи галузеві виставки, де презентує трактори та техніку з власного модельного ряду. Також проводить випробування різних пристроїв у реальних умовах роботи, дозволяючи клієнтам побачити, на що вони здатні насправді.

ТОВ «Лідерпартс» є юридичною особою, діяльність якої регулюється Господарським та Цивільним кодексами України, Законом України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність», іншим законодавством України та своїм статутом. Товариство має відокремлене майно, веде самостійний фінансовий облік та банківський рахунок, має печатку та штамп. Воно діє на праві повного господарського відання та може самостійно укладати угоди та договори від свого імені.

Наразі Liderparts має 9 філій у Дніпропетровській, Запорізькій, Черкаській, Полтавській, Житомирській, Хмельницькій та Тернопільській областях. Її центральний офіс розташований у селі Слобожанське Дніпропетровської області, де працює 35 співробітників.

Зовнішні умови також впливають на компанію, зокрема на економіку. Нещодавнє економічне зростання, зумовлене значною мірою споживчими витратами, призвело до часткового зростання споживання та підтримало зусилля Liderparts щодо збільшення продажів в Україні.

Для управління фінансово-економічними операціями ТОВ «Лідерпартс» компанія створила структуру, яка відповідає вимогам українського законодавства та надає їй керівникам повноваження для реалізації обраної стратегії. На рисунку 2.1 представлено управлінську команду компанії.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «Лідерпартс»

Загальні збори учасників є найвищим органом влади компанії.

Генеральний директор керує щоденною діяльністю підприємства та встановлює політику, спрямовану на збереження його життєздатності, одночасно підвищуючи прибутковість та конкурентоспроможність. Директор може встановлювати структуру підприємства, включаючи департаменти та підрозділи, та призначати їх керівників. Як Рада директорів, так і Директор потребують згоди учасників та залишаються перед ними підзвітними.

Підприємство поділено на кілька підрозділів, кожен з яких має свої обов'язки. У них працює близько 40 осіб. Навчання персоналу є важливою частиною програми з персоналу, і корпорація витрачає значні кошти на професійний розвиток. Кожен підрозділ і кожен працівник мають доступ до системи навчання. Підприємство також докладає значних зусиль для збереження як робочих місць, так і посад.

Станом на 31 грудня 2022 року в компанії «Лідерпартс» працювало 40 співробітників. У таблиці 2.1 показано склад персоналу компанії та його зміни з 2020 по 2022 рік.

Таблиця 2.1 – Аналіз динаміки та структури персоналу ТОВ «Лідерпартс» за категоріями

Категорії персоналу	роки						зміни					
	2020		2021		2022		2020-2021			2021-2022		
	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %	осіб	питома вага, %	темп росту, %	осіб	питома вага, %	темп росту, %
керівники	8	22,86	8	21,62	8	20	0	-1,24	100	0	-1,62	100
службовці	7	20	5	13,51	8	20	-2	-6,49	71,43	3	6,49	160
спеціалісти	5	14,29	6	16,22	6	15	1	1,93	120	0	-1,22	100
технічні робітники	11	31,43	13	35,14	15	37,5	2	3,71	118,18	2	2,36	115,38
обслуговуючий персонал	4	11,43	5	13,51	3	7,5	1	2,08	125	-2	-6,01	60
всього	35	100	37	100	40	100	2	0	105,71	3	0	108,11

У 2022 році ТОВ «Лідерпартс» додала п'ятьох співробітників, збільшивши свою чисельність на 14,29%. Збільшення відбулося на тлі зростання чистого прибутку компанії. Найбільше зросла кількість технічного персоналу – на 36,36%, а його частка зросла на 6,07 процентних пунктів, тоді як кількість працівників збільшилася на 14,29%, а спеціалістів – на 20,0%.

Обсяг реалізованої продукції (послуг) за 2020/2022 роки наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Аналіз обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) ТОВ «Лідерпартс» у 2020-2022 рр.

Види діяльності	роки						зміни					
	2020		2021		2022		2020-2021			2021-2022		
	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	темп росту, %	тис грн	питома вага, %	темп росту, %
реалізація сільгосптехніки	165430	54,5	347890	52,4	470940	52,1	182460	-2,08	210,29	123050	-0,32	135,37
поставка запчастин	105330	34,7	202500	30,5	321900	35,6	97170	-4,19	192,25	119400	5,1	158,96
сервісне обслуговування	32710	10,8	113181	17,1	110918	12,3	80471	6,28	346,01	-2263	-4,79	98
разом	303470	100	663571	100	903758	100	360101	0	218,66	240187	0	136,2

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» стабільно розширює свою господарську діяльність. Обсяг реалізації продукції та послуг у 2022 році досяг 938 тис. гривень, що на 600 тис. гривень, або на 197,81%, більше, ніж у 2020 році.

Продажі сільськогосподарської техніки, виготовленої провідними світовими виробниками, принесли 52% від загального чистого доходу, що робить їх найбільшим джерелом економічної діяльності компанії. Кількість обслуговуваної техніки у 2022 році була у 2,39 раза більшою, ніж у 2020 році.

2.2 Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний аналіз досліджує фінансовий стан підприємства та досягнуті ним результати. Він спирається на статистичні та фінансові методи, порівнюючи планові показники з фактичними та нормативними вимогами. Результати відображаються у фінансовій звітності підприємства.

Для того, щоб ТОВ «Лідерпартс» могло ефективно керувати виробництвом та іншою бізнес-діяльністю на всіх своїх організаційних рівнях, кожен рівень потребує власного набору показників ефективності. Процес починається з чіткого визначення цілей, обов'язків та функцій, покладених на підприємства та організації на кожному рівні. Після їх встановлення керівники можуть вибрати показники, що вимірюють як кількісні результати, так і якість виконаної роботи на кожному рівні.

Аналіз виробничої та фінансової діяльності ТОВ «Лідерпартс» забезпечує систематичний огляд його ефективності та показує, як поточні результати порівнюються з результатами попередніх років.

Ресурсні можливості підприємства залежать від майна, яке воно набуває з різних джерел доходу. Його баланс показує, скільки майна воно має та в якому стані воно перебуває. Тому будь-який аналіз повинен оцінювати вартість усіх доступних ресурсів, а також відокремлювати активи, якими підприємство фактично володіє та контролює. Потім слід дослідити довгострокові активи компанії та визначити, скільки грошових коштів вони наразі генерують для господарської діяльності.

Першим кроком є розрахунок основних економічних показників ТОВ «Лідерпартс» на основі даних таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз основних економічних показників господарської діяльності ТОВ «Лідерпартс»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн	303470	663571	903758	360101	240187	218,66	136,2
валовий прибуток, тис грн	74072	106371	132548	32299	26177	143,6	124,61
чистий прибуток, тис грн	12818	36118	69750	23300	33632	281,78	193,12
середньооблікова чисельність працівників, чол.	35	37	40	2	3	105,71	108,11
середньорічна вартість:							
необоротних активів, тис грн	12584,5	24289,5	35589,5	11705	11300	193,01	146,52
оборотних активів, тис грн	129821	169755	292868	39934	123113	130,76	172,52
фондовіддача, грн	24,11	27,32	25,39	3,21	-1,93	113,31	92,94
коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	2,34	3,91	3,09	1,57	-0,82	167,09	79,03
продуктивність праці, тис грн/осіб	8670,57	17934,35	22594	9263,78	4659,6	206,84	125,98
рентабельність господарської діяльності, %	4,22	5,44	7,72	1,22	2,28	128,91	141,91

Аналіз підтверджує, що ТОВ «Лідерпартс» працює прибутково, демонструючи зростання як чистого обсягу продажів, так і прибутку. У 2022 році чистий прибуток досяг 903 758 тис. гривень, що на 600 288 тис. гривень, або в 1,97 раза, більше, ніж у 2020 році. Чистий прибуток також різко зріс: з 12 818 тис. гривень у 2020 році до 69 750 тис. гривень у 2022 році, що у 4,44 раза більше.

Середня річна вартість нещодавніх та нових активів також зросла. У 2020 році ці показники становили 12 584,5 тис. гривень та 129 821 тис. гривень; до 2022 року вони досягли 35 589,5 тис. гривень та 292 868 тис. гривень відповідно. Це свідчить про збільшення у 1,82 та 1,25 раза. Рентабельність капіталу – ефективність, з якою підприємство використовує свої основні засоби – залишається помірною, але позитивною. У 2022 році він досяг 25,39 гривень, що на 1,28 пункту більше, ніж у 2020 році. Використання оборотних активів також стало ефективнішим: їх співвідношення до загальних активів зросло з 2,34 оборотів у 2020 році, при цьому кількість оборотів збільшилася на 32,01 відсотка до 2022 року. Рентабельність все ще залишалася низькою, хоча очікувалося, що у 2022 році вона буде на 3,49 пункту вищою, ніж у 2020 році.

У формі № 1 відображається майно корпорації. Активи її балансу групуються відповідно до джерел надходження ресурсів та способів їх фінансування; ці джерела фінансування відображаються як зобов'язання. Загальна вартість майна відповідає валюті балансу, зазначеній у фінансовій звітності, тому рівняння залишається незмінним: активи = зобов'язання.

Для дослідження ТОВ «Лідерпартс» почніть із порівняння складу його активів та пасивів за допомогою горизонтального аналізу. В аналізі слід використовувати такі показники:

- Абсолютне зростання показує, наскільки змінився динамічний ряд: відніміть попередній рівень від наступного.

- Темпи зростання порівнюють цю абсолютну зміну з охопленим періодом.

Виражені у відсотках, вони показують різницю між поточним і попереднім рівнями відносно попереднього рівня.

У таблиці 2.4 представлено горизонтальний аналіз структури власності та джерел її формування.

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» збільшило вартість свого майна на 474,51 млн гривень, або в 1,86 рази. Запаси становлять найбільшу частку оборотних активів компанії; їх вартість у 2022 році зросла на 159,288 млн гривень, досягнувши попереднього рівня в 1,52 рази. Компанія також має значну заборгованість, що свідчить про слабку дисципліну у врегулюванні кредиторської заборгованості.

Таблиця 2.4 – Аналіз динаміки майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс», тис грн

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
нематеріальні активи	-	15	31	15	16	-	206,67
основні засоби	13034	33190	36750	20156	3560	254,64	110,73
довгострокова дебіторська заборгованість	1147	1193	-	46	-1193	104,01	-
запаси	104123	139092	263411	34969	124319	133,58	189,38
виробничі запаси	558	690	1071	132	381	123,66	155,22
товари	103565	138402	262340	34837	123938	133,64	189,55
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	13740	11021	26105	-2719	15084	80,21	236,87
дебіторська заборгованість за розрахунками	-	10404	14723	10404	4319	-	141,51
дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	-	152	-	152	-152	-	-
інша поточна дебіторська заборгованість	23182	11049	54098	-12133	43049	47,66	489,62
гроші та їх еквіваленти	5534	16546	40604	11012	24058	298,99	245,4
витрати майбутніх періодів	-	77	608	77	531	-	789,61
інші оборотні активи	4742	-	-	-4742	-	-	-
необоротні активи отримувані для продажу, та групи вибуття	14	13138	40182	13124	27044	93842,86	305,85
разом активи	165516	235725	474510	70209	238785	142,42	201,3
зареєстрований капітал	4000	4000	4000	-	-	100	100
додатковий капітал	77	77	77	-	-	100	100
нерозподілений прибуток	42741	49326	113710	6585	64384	115,41	230,53
інші довгострокові зобов'язання	1393	12827	18044	11434	5217	920,82	140,67
короткострокові кредити банків	2000	2000	-	-	-2000	100	-
поточна заборгованість за зобов'язаннями	85758	76213	106950	-9545	30737	88,87	140,33
поточна кредиторська заборгованість	-	13856	-	13856	-13856	-	-
доходи майбутніх періодів	-	-	363	-	363	-	-
інші поточні зобов'язання	29547	77426	231366	47879	153940	262,04	298,82
разом зобов'язання	165516	235725	474510	70209	238785	142,42	201,3

Вартість товарів, послуг та поточних зобов'язань, пов'язаних з продукцією, зросла на 89,99%. Незважаючи на це, загальна сума у 2022 році зменшилася в 1,33 раза до 54 098 гривень. Грошові кошти становили значну частку найліквідніших

активів ТОВ «Лідерпартс»: їх вартість досягла 40,604 млн гривень того року, що в 6,33 раза перевищує показник 2020 року. Нерозподілений прибуток залишався основним джерелом активів компанії. У 2022 році він склав 113,71 млн гривень, що на 70 969 тис. гривень більше, ніж у 2020 році. Довгострокова заборгованість та гарантії також зросли, досягнувши 16,65 млн гривень, що в 11,95 раза перевищує попередній показник. Корпорація майже не покладається на банківські позики: у 2022 році вона не повідомляла про короткострокову заборгованість за банківськими кредитами. Незважаючи на це, її загальна заборгованість досягла 106,950 млн гривень того року, що в 24,71 раза перевищує показник 2020 року.

Далі проаналізуйте структуру активів і пасивів і відстежте, як змінюються їхні частки з часом. У таблиці 2.5 представлено вертикальний аналіз майна ТОВ «Лідерпартс».

Таблиця 2.5 – Аналіз структури майна та джерел його утворення за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс», %

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
1	2	3	4	5	6	7	8
нематеріальні активи	-	0,01	0,01	0,01	-	-	100
основні засоби	7,87	14,08	7,74	6,21	-6,34	178,91	54,97
довгострокова дебіторська заборгованість	0,69	0,51	-	-0,18	-0,51	73,91	-
запаси	62,91	59,01	55,51	-3,9	-3,5	93,8	94,07
виробничі запаси	0,34	0,29	0,23	-0,05	-0,06	85,29	79,31
товари	62,57	58,71	55,29	-3,86	-3,42	93,83	94,17
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	8,3	4,68	5,5	-3,62	0,82	56,39	117,52
дебіторська заборгованість за розрахунками	-	4,41	3,1	4,41	-1,31	-	70,29
інша поточна дебіторська заборгованість	14,01	4,69	11,4	-9,32	6,71	33,48	243,07
гроші та їх еквіваленти	3,34	7,02	8,56	3,68	1,54	210,18	121,94
витрати майбутніх періодів	-	0,03	0,13	0,03	0,1	-	433,33
інші оборотні активи	2,86	-	-	-2,86	-	-	-
необоротні активи отримані для продажу, та групи вибуття	0,01	5,57	8,47	5,56	2,9	55700	152,06
разом активи	100	100	100	-	-	100	100
зареєстрований капітал	2,42	1,7	0,84	-0,72	-0,86	70,25	49,41

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8
додатковий капітал	0,05	0,03	0,02	-0,02	-0,01	60	66,67
нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	25,82	20,93	23,96	-4,89	3,03	81,06	114,48
інші довгострокові зобов'язання	0,84	5,44	3,8	4,6	-1,64	647,62	69,85
короткострокові кредити банків	1,21	0,85	-	-0,36	-0,85	70,25	-
поточна заборгованість за зобов'язаннями	51,81	32,33	22,54	-19,48	-9,79	62,4	69,72
поточна кредиторська заборгованість	-	5,88	-	5,88	-5,88	-	-
доходи майбутніх періодів	-	-	0,08	-	0,08	-	-
інші поточні зобов'язання	17,85	32,85	48,76	15	15,91	184,03	148,43
разом зобов'язання	100	100	100	-	-	100	100

Аналіз показав, що запаси становили 55,51% структури активів компанії. Основні засоби скоротилися на 24,37 процентних пункти у 2021 році. Інша поточна дебіторська заборгованість також становила значну частку, досягнувши 11,40% у 2022 році.

Нерозподілений прибуток становить найбільшу частку зобов'язань – 23,96%. Нараховані зобов'язання становлять 22,54%, що на 29,27 процентних пункти менше.

Оцінка ТОВ «Лідерпартс» вимагає пильної уваги до його фінансових результатів, які відображаються у звіті про сукупний дохід. Дохід від реалізації продукції та інші неопераційні доходи дають найчіткіше уявлення про фінансові результати компанії. Джерела доходів компанії представлені в таблиці 2.6. Згідно з таблицею, ТОВ «Лідерпартс» у 2022 році заробило 967,869 млн гривень, що на 649,379 млн гривень більше, ніж у 2020 році, або в 2,03 рази більше чистого прибутку за 2020 рік. У структурі доходів переважала реалізація продукції, яка принесла ТОВ «Лідерпартс» 903,758 млн гривень у 2022 році. Інші операційні доходи досягли 61,897 млн гривень, збільшившись на 50 013 тис. гривень, що в 4,2 рази більше, ніж раніше. Компанія також отримала доходи з інших джерел, хоча їх окремі суми були невеликими.

Таблиця 2.6 – Аналіз доходів господарської діяльності ТОВ «Лідерпартс»

показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн	303470	663571	903758	360101	240187	218,66	136,2
інші операційні доходи, тис грн	11884	25854	61897	13970	36043	217,55	239,41
інші фінансові доходи, тис грн	57	802	548	745	-254	1407,02	68,33
інші доходи, тис грн	3079	14520	1666	11441	-12854	471,58	11,47
разом	318490	704747	967869	386257	263122	221,28	137,34

Основні фінансово-економічні показники ТОВ «Лідерпартс» слід додатково дослідити, відстежуючи зміни його операційних витрат. Ці витрати складають важливу частину фінансових результатів компанії.

Згідно з економічною класифікацією, ТОВ «Лідерпартс» обліковує операційні витрати за такими категоріями:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці та соціальні внески;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

У таблиці 2.7 та на рисунку 2.2 показано, як ТОВ «Лідерпартс» формувало свої операційні витрати, виходячи з даних звіту про фінансові результати.

Таблиця 2.7 – Аналіз структури операційних витрат ТОВ «Лідерпартс»

Види витрат	роки						зміни					
	2020 р.		2021 р.		2022 р.		2020-2021			2021-2022		
	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	темп росту, %	тис грн	питома вага, %	темп росту, %
матеріальні витрати	97230	35,16	187345	34,1	345670	39,26	90115	-1,06	192,68	158325	5,16	184,51
витрати на оплату праці	33278	12,03	70987	12,92	123345	14,01	37709	0,89	213,32	52358	1,09	173,76
відрахування на соціальні заходи	21689	7,84	43788	7,97	55678	6,32	22099	0,13	201,89	11890	-1,65	127,15
амортизація	78459	28,37	123345	22,45	213347	24,23	44886	-5,92	157,21	90002	1,78	172,97
інші операційні витрати	45890	16,59	123861	22,55	142416	16,18	77971	5,96	269,91	18555	-6,37	114,98
разом	276546	100	549326	100	880456	100	272780	0	198,64	331130	0	160,28

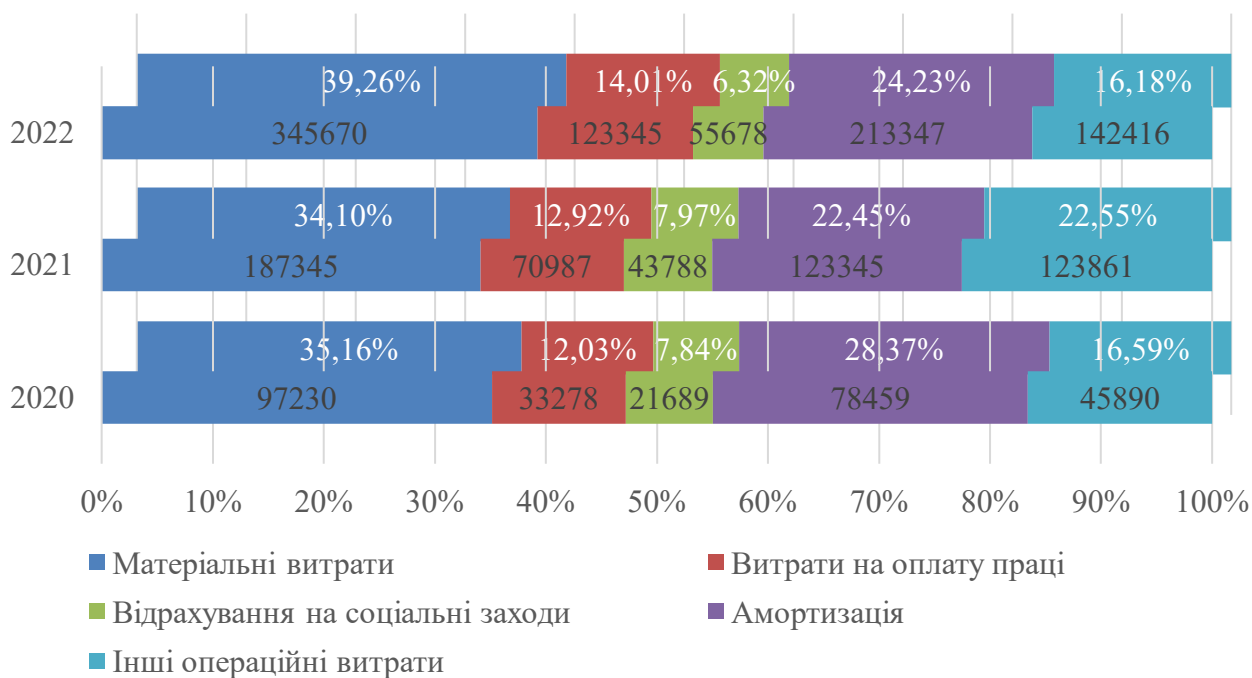


Рисунок 2.2 – Динаміка структури операційних витрат ТОВ «Лідерпартс»

З таблиці 2.7 видно, що ТОВ «Лідерпартс» збільшило свої операційні витрати на 603,910 млн гривень у 2020 році; до 2022 року очікується, що вони досягнуть 880,456 млн гривень. Ці витрати включають комісії, пов'язані з наймом та іншими зобов'язаннями, а також додаткові комісії за представницькі та аналогічні витрати. Помітно зросли також інші операційні витрати. Вони покривають сумнівні борги та амортизацію товарів, причому остання пов'язана з операційним рухом коштів. Розраховані за описаною вище методикою, ці витрати також включають витрати на послуги, які зросли на 96,526 млн гривень, або в 2,10 раза. Матеріальні витрати склали на 4,10 відсоткових пунктів більше у структурі витрат підприємства.

Під час розгляду фінансово-економічних показників ТОВ «Лідерпартс» слід також дослідити його операційні витрати (Таблиця 2.8).

У 2022 році ці витрати склали 898,109 млн. гривень, що приблизно на 592,437 млн. гривень більше, ніж у 2020 році, або в 1,51 раза.

Таблиця 2.8 – Аналіз витрат господарської діяльності ТОВ «Лідерпартс»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн	229398	556700	773210	327302	216510	242,68	138,89
адміністративні витрати, тис грн	2987	6070	18858	3083	12788	203,21	310,68
витрати на збут, тис грн	8340	17216	36017	8876	18801	206,43	209,21
інші операційні витрати, тис грн	56976	71386	50818	14410	-20568	125,29	71,19
фінансові витрати, тис грн	557	3894	3885	3337	-9	699,1	99,77
інші витрати, тис грн	4600	6237	7	1637	-6230	135,59	0,11
витрати з податку на прибуток, тис грн	2814	7928	15314	5114	7386	281,73	193,16
разом, тис грн	305672	669431	898109	363759	228678	219	134,16

Собівартість реалізованої продукції зросла на 543,812 млн гривень, досягнувши рівня 2020 року в 2,37 раза. ТОВ «Лідерпартс» також витратило 36,016 млн гривень на реалізацію у 2022 році, що свідчить про значні інвестиції у стимулювання попиту. Інші операційні витрати зросли на 50,818 млн гривень порівняно з 2020 роком, або на 10,81%. Компанія також сплатила значну суму податку на прибуток.

У ринковій економіці підприємства понад усе прагнуть отримати прибуток. Він стимулює підприємницьку діяльність, фінансує діяльність та зростання компанії, а також підтримує ширший економічний розвиток держави. Прибуток також підвищує ринкову вартість підприємства та допомагає йому виконувати свої соціальні зобов'язання. Не менш важливо, що він забезпечує захист від банкрутства.

ТОВ «Лідерпартс» отримує свій дохід від операційних результатів. Цей показник показує, наскільки ефективно компанія продає свою продукцію, організовує свою роботу, управляє продуктивністю праці та контролює витрати. Дохід також підтримує розвиток компанії, допомагає зберегти робочі місця та забезпечує суттєвий прибуток її власникам.

У таблиці 2.9 представлено аналіз фінансових показників ТОВ «Лідерпартс» на основі його фінансової звітності.

Таблиця 2.9 – Аналіз фінансових результатів за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
валовий прибуток, тис грн	74072	106371	132548	32299	26177	143,6	124,61
операційний прибуток, тис грн	17653	38053	88752	20400	50699	215,56	233,23
прибуток до оподаткування, тис грн	15632	44046	85074	28414	41028	281,77	193,15
чистий прибуток, тис грн	12818	36118	69750	23300	33632	281,78	193,12

ТОВ «Лідерпартс» отримало високі прибутки від своєї діяльності. У 2022 році загальний прибуток досяг 132,548 млн гривень, що на 58,476 млн гривень, або 78,94%, більше, ніж у 2020 році. Прибуток до оподаткування склав 85,074 млн гривень, тоді як кінцевий чистий результат після оподаткування – 69,750 млн гривень.

З рисунка 2.3 видно, що ТОВ «Лідерпартс» зафіксувало зростання чистого прибутку протягом усього звітного періоду.

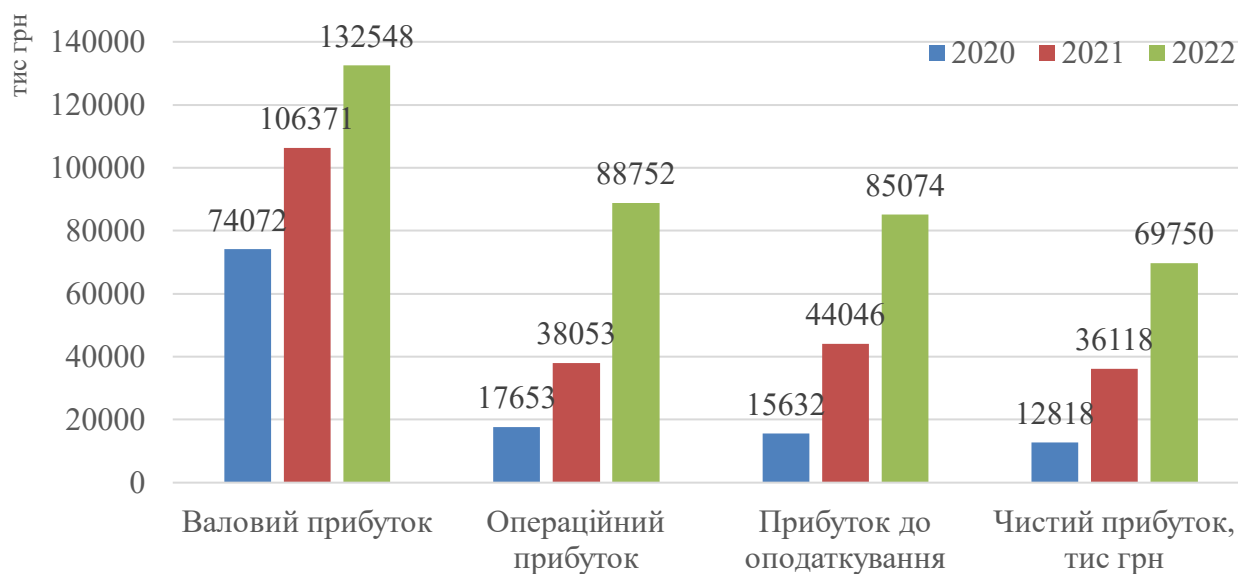


Рисунок 2.3 – Динаміка зміни показників прибутку ТОВ «Лідерпартс»

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» отримало чистий прибуток у розмірі 69,75 млн гривень у 2022 році, що свідчить про ефективну діяльність та фінансове управління. Його загальний фінансовий результат зріс на 56,932 млн гривень, досягнувши рівня 2020 року в 4,44 раза.

У таблиці 2.10 представлено розподіл активів за ліквідністю та зобов'язань за строками погашення.

Таблиця 2.10 – Активи, згруповані за ліквідністю, та зобов'язання, згруповані за строками погашення, ТОВ «Лідерпартс», тис. грн.

Показник	Роки			Показник	Роки			Забезпечення ліквідності		
	2020	2021	2022		2020	2021	2022	2020	2021	2022
найбільш ліквідні активи (A1)	5534	16546	40604	найбільш термінові зобов'язання (П1)	115305	167495	338316	-109771	-150949	-297712
швидко-реалізовані активи (A2)	41664	32626	94926	коротко-строкові пасиви (П2)	2000	2000	-	39664	30626	94926
повільно-реалізовані активи (a3)	104123	139169	264019	довго-строкові пасиви (П3)	1393	12827	18044	102730	126342	245975
важко-реалізовані активи (a4)	14195	47536	76963	постійні пасиви (П4)	46818	53403	118150	32623	5867	41187

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» має труднощі з управлінням своїм фінансовим потенціалом, особливо під час групування активів за ліквідністю та зобов'язань за строками погашення. Грошові кошти становлять лише незначну частину загальних активів, тоді як вартість важкопроданих активів у 2022 році зросла на 62,768 млн грн. Структура зобов'язань має менше проблем. Довгострокова заборгованість становить незначну частку загальних зобов'язань, що підтверджує фінансову спроможність компанії. Водночас її найбільші зобов'язання зросли на 223,011 млн грн.

2.3 Аналіз та оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства

ТОВ «Лідерпартс» нарощує свою фінансову спроможність шляхом залучення коштів та інвестування їх в активи. Отриманий майновий стан, разом зі співвідношенням між його активами та пасивами, демонструє фінансовий та майновий потенціал компанії.

Стан майна ТОВ «Лідерпартс» можна оцінити, використовуючи показники фінансової звітності, наведені у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз фінансового потенціалу сформованого майнового стану за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
загальна вартість активів (майна), тис грн	165516	235725	474510	70209	238785	142,42	201,3
вартість необоротних активів, тис грн	14181	34398	36781	20217	2383	242,56	106,93
вартість оборотних активів, тис грн	151321	188189	397547	36868	209358	124,36	211,25
вартість матеріальних оборотних активів (запасів), тис грн	104123	139092	263411	34969	124319	133,58	189,38
дебіторська заборгованість, тис грн	36922	32626	94926	-4296	62300	88,36	290,95
грошові кошти, тис грн	5534	16546	40604	11012	24058	298,99	245,4
зареєстрований капітал, тис грн	4000	4000	4000	0	0	100	100
власний капітал, тис грн	46818	53403	117787	6585	64384	114,07	220,56
залучений капітал, тис грн	118698	182322	356723	63624	174401	153,6	195,66
довгострокові зобов'язання та забезпечення, тис грн	1393	12827	18044	11434	5217	920,82	140,67
короткострокові кредити банків, тис грн	2000	2000	-	-	-2000	100	-
поточні зобов'язання, тис грн	117305	169495	338679	52190	169184	144,49	199,82
робочий (чистий оборотний) капітал, тис грн	34016	18694	58868	-15322	40174	54,96	314,9
частка власних оборотних активів	0,22	0,17	0,25	-0,05	0,08	77,27	147,06
коефіцієнт постійності активів	0,09	0,15	0,08	0,06	-0,07	166,67	53,33
коефіцієнт мобільності активів	0,91	0,8	0,84	-0,11	0,04	87,91	105
коефіцієнт співвідношення:							
необоротних і оборотних активів	0,09	0,18	0,09	0,09	-0,09	200	50
оборотних і необоротних активів	10,67	5,47	10,81	-5,2	5,34	51,27	197,62
коефіцієнт зносу основних засобів	0,29	0,19	0,21	-0,1	0,02	65,52	110,53

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» збільшило загальну вартість своїх активів на 308,994 млн гривень у період між 2020 та 2022 роками. У 2020 році активи становили 474,510 млн гривень, тоді як оборотні активи зросли на 246,226 млн гривень за той самий період. Запаси становили найбільшу частку оборотних активів. Грошові кошти досягли 40,604 млн гривень у 2022 році, що приблизно на 35 070 000 гривень більше, ніж у 2020 році. Разом ці цифри свідчать про покращення фінансової спроможності та вищу життєздатність бізнесу.

Оборотний капітал дорівнює капіталу, який підприємство залучає або використовує. У 2022 році ТОВ «Лідерпартс» мало оборотні активи у розмірі 58,868 млн гривень, розраховані як різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями, що на 24,852 млн гривень більше, ніж у 2020 році. Це свідчить про достатню фінансову спроможність. Коефіцієнт стабільності активів також підтверджує цю оцінку: у кожному звітному періоді він досяг або перевищував критичний рівень. Загалом, компанія збільшила свій грошовий потенціал за всіма своїми земельними володіннями.

Стабільність фінансів є найчіткішим показником фінансової стійкості підприємства та того, наскільки ефективно воно використовує свої ресурси. Тому ТОВ «Лідерпартс» потребує ретельнішого аналізу свого фінансового стану та ширших бізнес-операцій.

Фінансові перспективи компанії значною мірою залежать від того, наскільки швидко вона може перетворити свої активи на готівку. Ліквідність, яку також називають платоспроможністю, вимірює, чи може підприємство продати ці активи достатньо швидко, щоб покривати борги в міру їх погашення. Коротше кажучи, вона показує, як швидко компанія може використати активи, відображені в її балансі, для погашення боргів. Її здатність залишатися життєздатною залежить від наявності достатньої кількості ліквідних активів.

Ліквідність компанії показує, чи може вона погасити свої кредити. Для оцінки конкретних активів та очікуваного доходу від них аналітики зазвичай розраховують коефіцієнти ліквідності. Ці коефіцієнти порівнюють ліквідні активи з поточними зобов'язаннями або наявними грошовими коштами. Простіше кажучи,

ліквідність бізнесу відображає вартість активів, які він може використати для погашення своїх боргів. Вона також залежить від того, як швидко ці активи можуть бути конвертовані в готівку – відповідний період пов'язаний зі сплатою зобов'язань. Виходячи з наявних платіжних ресурсів, компанія може погасити свої борги за трьох різних фінансових умов.

Ми розглянемо основні показники ліквідності ТОВ «Лідерпартс» разом з даними, наведеними в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз ліквідності фінансового потенціалу за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	1,29	1,11	1,17	-0,18	0,06	86,05	105,41
коефіцієнт швидкої ліквідності	0,4	0,29	0,4	-0,11	0,11	72,5	137,93
коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,88	0,82	0,77	-0,06	-0,05	93,18	93,9
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,1	0,12	0,05	0,02	200	120
чистий оборотний капітал	34016	18694	58868	-15322	40174	54,96	314,9
частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,91	0,8	0,84	-0,11	0,04	87,91	105
частка виробничих запасів в оборотних активах	0,01	0,01	0,01	-	-	100	100

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» мало значний резерв ліквідності, хоча кілька показників ліквідності залишалися поза межами нормального діапазону протягом 2020–2022 років. Загальне покриття є ключовим показником платоспроможності. У 2022 році воно становило 1,7, що в межах нормального діапазону, але на 0,12 нижче показника 2020 року. Швидка ліквідність відносно загальних активів становила 0,40 у 2020 році та 0,39 у 2022 році, що нижче нормального рівня понад 0,5. Грошові кошти – найліквідніший актив компанії – також були недостатніми протягом 2020–2022 років: коефіцієнт абсолютної ліквідності залишався нижче критичного порогу 0,2. Виробничі активи становили лише 3% поточного портфеля ТОВ «Лідерпартс».

Оцінка фінансової стійкості та платоспроможності ТОВ «Лідерпартс» є найважливішим методологічним інструментом, що визначає фінансову стійкість та ефективність діяльності партії.

Фінансова спроможність підприємства відображає силу його фінансового потенціалу. Вона залежить від того, як структуровані зобов'язання компанії, і вимірюється шляхом порівняння її власного капіталу з коштами, позиченими в банках та інших установах. Фінансова стабільність оцінюється головним чином за ступенем фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стабільність, або стабільність фінансового потенціалу ТОВ «Лідерпартс», означає, що ресурси, витрачені на його підприємницьку діяльність, повинні окуповуватися у грошовій формі, не повинні нараховуватися на витрати підприємства, а отриманий прибуток повинен гарантувати незалежність підприємства, бути достатнім і не мати зовнішнього фінансування (в активах).

Фінансова стабільність ТОВ «Лідерпартс» залежить від кількох показників, які показують, чи має компанія достатньо ресурсів, як ці ресурси розподіляються та наскільки ефективно вони використовуються. Ці показники свідчать про фінансову стійкість підприємства, що безпосередньо сприяє ефективності його діяльності.

Спочатку дані таблиці 2.13 будуть використані для оцінки фінансової спроможності ТОВ «Лідерпартс» за допомогою коефіцієнта варіації.

З таблиці 2.13 видно, що ТОВ «Лідерпартс» має слабку фінансову стабільність за кількома показниками. У 2022 році його коефіцієнт автономії, або коефіцієнт концентрації власного капіталу, становив 0,25 порівняно зі стандартним мінімумом 0,5; він також знизився на 0,03 пункту. Коефіцієнт фінансової залежності протягом усього періоду був вищим за прийняту межу. Зі стандартного максимуму 2,0 він досяг 3,54 у 2020 році та зріс ще на 0,49 пункту до 4,03 у 2022 році.

Таблиця 2.13 – Аналіз коефіцієнтів стійкості фінансового потенціалу за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	0,28	0,23	0,25	-0,05	0,02	82,14	108,7
коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,72	0,77	0,75	0,05	-0,02	106,94	97,4
коефіцієнт фінансової залежності	3,54	4,41	4,03	0,87	-0,38	124,58	91,38
коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,71	0,72	0,71	0,01	-0,01	101,41	98,61
коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом)	0,39	0,29	0,33	-0,1	0,04	74,36	113,79
коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	2,54	3,41	3,03	0,87	-0,38	134,25	88,86
коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	0,33	0,13	0,22	-0,2	0,09	39,39	169,23
коефіцієнт маневреності оборотних активів	0,22	0,1	0,15	-0,12	0,05	45,45	150
коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,73	0,35	0,5	-0,38	0,15	47,95	142,86
коефіцієнт маневреності позикового капіталу	0,29	0,1	0,17	-0,19	0,07	34,48	170
коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	0,1	0,37	0,49	0,27	0,12	370	132,43
коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,03	0,19	0,13	0,16	-0,06	633,33	68,42
коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,01	0,07	-	0,06	-0,07	700	-
коефіцієнт поточних зобов'язань	0,99	0,93	0,95	-0,06	0,02	93,94	102,15

Річний коефіцієнт фінансової стійкості знизився з 0,39 у базовому році до 0,33 у 2022 році, що значно нижче звичайного контрольного значення понад 1. За досліджуваний період фінансова стійкість знизилася на 0,06, що свідчить про швидке скорочення фінансових можливостей підприємства. Коефіцієнт маневреності власного капіталу вимірює, наскільки гнучко компанія може використовувати власні ресурси. У 2022 році він становив 0,5, що є вищим показником, але цей показник все ще свідчить про те, що підприємство не могло коригувати спосіб використання власних коштів.

ТОВ «Лідерпартс» мало фінансові можливості для кращих результатів, але слабка фінансова стабільність залишила значну частину цього потенціалу невикористаною.

Для оцінки того, наскільки добре ТОВ «Лідерпартс» управляє своїм фінансовим потенціалом, та визначення його фінансової стійкості рекомендується використовувати агрегований підхід. Він передбачає складання трьох груп показників, що відображають поточний фінансовий стан компанії:

власний оборотний капітал: надлишок (+) або дефіцит (–);

власний оборотний капітал плюс довгострокові джерела фінансування запасів: надлишок (+) або дефіцит (–);

усі первинні джерела фінансування запасів разом: надлишок (+) або дефіцит (–).

Власний обіговий капітал компанії дорівнює різниці між власним капіталом ТОВ «Лідерпартс» та її необоротними активами. Додавання довгострокових зобов'язань компанії до цієї цифри дає суму доступних довгострокових позикових коштів. Для розрахунку загальної суми коштів до результату додаються короткострокові банківські кредити.

Ці показники дозволяють визначити, який рівень фінансової стабільності має ТОВ «Лідерпартс». Розрахунок виглядає наступним чином:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, \text{ якщо } \Phi > 0 \\ 0, \text{ якщо } \Phi < 0 \end{cases}, \quad (2.1)$$

У таблиці 2.14 наведено розрахунки фінансової стійкості ТОВ «Лідерпартс» на основі агрегованого трикомпонентного методу.

Розрахунки в таблиці 2.14 свідчать про те, що з 2020 по 2022 рік ТОВ «Лідерпартс» зберігало абсолютну фінансову стабільність. Розраховані показники підтверджують, що компанія могла фінансувати свою діяльність власними силами, не покладаючись на зовнішнє фінансування.

Таблиця 2.14 – Результати розрахунків індикаторів стійкості фінансового потенціалу за агрегатним трикомпонентним підходом на ТОВ «Лідерпартс»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
власний капітал підприємства (ВК), тис грн	46818	53403	117787	6585	64384	114,07	220,56
необоротні активи підприємства (НА), тис грн	14181	34398	36781	20217	2383	242,56	106,93
довгострокові зобов'язання (ДЗ), тис грн	1393	12827	18044	11434	5217	920,82	140,67
короткострокові кредити банків (КК), тис грн	2000	2000	-	-	-2000	100	-
наявність власних оборотних коштів (ВОК), тис грн	32637	19005	81006	-13632	62001	58,23	426,24
наявність власних та довгострокових позикових коштів (ВД), тис грн	34030	31832	99050	-2198	67218	93,54	311,16
наявність загальних коштів підприємства (ЗК), тис грн	36030	33832	99050	-2198	65218	93,9	292,77
трикомпонентний тип стійкості	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)	(1, 1, 1)	-	-	-	-

Далі, фінансова стійкість ТОВ «Лідерпартс» буде оцінена за допомогою інтегрального методу. Розрахунок спочатку вимагає визначення ключових показників, що входять до загальної формули. Результати представлені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Результати розрахунків індикаторів стійкості фінансового потенціалу за інтегральним підходом на прикладі підприємства ТОВ «Лідерпартс», тис грн

Показник	Роки		
	2020 р.	2021 р.	2022 р.
коефіцієнт покриття матеріальних запасів власними оборотними коштами ($Z_{в.о.к}$)	0,31	0,14	0,31
коефіцієнт маневреності власних коштів ($K_{ман}$)	0,70	0,36	0,69
індекс постійного активу ($K_{п.а}$)	0,28	0,62	0,31
коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{д.п}$)	0,03	0,24	0,15
коефіцієнт реальної вартості майна ($K_{р.в}$)	0,08	0,14	0,08
коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів $K_{з.с}$	2,54	3,41	3,03

Основними показниками змін фінансової стабільності ТОВ «Лідерпартс» будуть такі характеристики:

$$\Phi_c^{2021} = \frac{1 + 2 \cdot 0,24 + 0,14 + \frac{1}{3,41} + 0,14 + 0,62}{1 + 2 \cdot 0,03 + 0,31 + \frac{1}{2,54} + 0,08 + 0,28} - 1 = \frac{2,93}{2,12} - 1 = 0,38$$

$$\Phi_c^{2022} = \frac{1 + 2 \cdot 0,15 + 0,31 + \frac{1}{3,03} + 0,08 + 0,31}{1 + 2 \cdot 0,24 + 0,14 + \frac{1}{3,41} + 0,14 + 0,62} - 1 = \frac{2,33}{2,93} - 1 = -0,20$$

Оскільки інтегрований показник фінансової стійкості був близьким до нуля як у 2021, так і у 2022 роках, ТОВ «Лідерпартс» не демонструвало фінансової стабільності протягом цих років.

Підприємництво завжди відбувається в певних економічних умовах. Бізнес має більше шансів на успіх, коли його власники розуміють ці умови, передбачають зміни та діють на основі можливостей, які вони створюють. Гарні рішення залежать від знаходження правильного балансу між фінансовими ресурсами, доступними підприємству, та економічними вигодами, які ці ресурси генерують. Оцінка ділової активності допомагає визначити, скільки грошей витратити та для чого слід використовувати ці кошти або активи.

Тому аналіз ТОВ «Лідерпартс» має бути зосереджений на його економічній діяльності, використовуючи абсолютні та відносні показники ефективності для оцінки використання ресурсів та масштабів діяльності (Таблиця 2.16).

З таблиці 2.16 видно, що ТОВ «Лідерпартс» покращило своє фінансове становище у 2022 році. Його додатковий капітал продовжив зростати, збільшившись на 193 498 тис. грн, що у 2,74 рази більше, ніж раніше.

ТОВ «Лідерпартс» стало активніше здійснювати свою господарську діяльність, про що свідчать зміни в оборотності його активів.

Таблиця 2.16 – Аналіз фінансового потенціалу за показниками ділової активності за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
додана вартість, тис грн	70599	158821	264097	88222	105276	224,96	166,29
коефіцієнт оборотності активів	2,13	3,31	2,54	1,18	-0,77	155,4	76,74
тривалість обороту активів, дні	171,3	110,35	143,42	-60,95	33,07	64,42	129,97
коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,34	3,91	3,09	1,57	-0,82	167,09	79,03
тривалість обороту оборотних активів, дні	156,14	93,37	118,28	-62,77	24,91	59,8	126,68
коефіцієнт оборотності запасів	5,83	5,46	4,49	-0,37	-0,97	93,65	82,23
тривалість обороту запасів, дні	62,62	66,89	81,28	4,27	14,39	106,82	121,51
коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,51	19,08	14,17	9,57	-4,91	200,63	74,27
термін погашення дебіторської заборгованості, дні	38,37	19,13	25,76	-19,24	6,63	49,86	134,66
тривалість операційного циклу, дні	104,33	92,09	118,58	-12,24	26,49	88,27	128,77
коефіцієнт оборотності власного капіталу	7,51	13,24	10,56	5,73	-2,68	176,3	79,76
тривалість обороту власного капіталу, дні	48,6	27,56	34,57	-21,04	7,01	56,71	125,44
коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,2	7,55	9,16	3,35	1,61	179,76	121,32
термін погашення кредиторської заборгованості, дні	86,91	48,36	39,86	-38,55	-8,5	55,64	82,42
тривалість фінансового циклу, дні	17,42	43,73	78,72	26,31	34,99	251,03	180,01
фондоозброєність праці, грн/чол	0,35	0,33	0,28	-0,02	-0,05	94,29	84,85
матеріаломісткість госп. діяльності, грн/грн	0,35	0,34	0,39	-0,01	0,05	97,14	114,71
трудомісткість госп. діяльності, люд-год	0,2	0,21	0,2	0,01	-0,01	105	95,24
фондомісткість госп. діяльності, грн	0,28	0,28	0,24	-	-0,04	100	85,71

Коефіцієнт оборотності зріс, вивільнивши кошти, які були заблоковані в обігу. Співвідношення поточних активів до загальних активів – показник того, наскільки ці активи можна було б вивільнити з операційної діяльності та використовувати ефективніше – зросло з 2,34 у 2020 році до 3,09 у 2022 році. Це збільшення відповідає приблизно 0,75 додатковим оборотам.

Оборотність запасів у 2022 році знизилася, досягнувши 4,49 – на 1,34 пункти нижче, ніж у попередньому році. Загальна сума активів оберталася швидко; період їхньої оборотності збільшився на 27,87 дня у 2022 році.

Операційний цикл підприємства зараз триває 118,58 днів – на 13,66% довше, ніж у 2020 році. Це збільшення вказує на повільніше надходження фінансових ресурсів до компанії.

Використання ресурсів підприємствами можна оцінити за такими показниками, як капіталомісткість, матеріаломісткість, матеріальна значущість та ефективність економічної діяльності. Аналіз показує, що у 2022 році матеріаломісткість дещо зросла – на 0,04 гривні порівняно з рівнем 2020 року, – тоді як капіталомісткість зменшилася на таку ж величину.

Загалом, аналіз ТОВ «Лідерпартс» показав нестабільні фінансово-економічні результати. Деякі показники фінансового потенціалу компанії також вказують на високий рівень ризику.

Ключовою частиною оцінки фінансової спроможності компанії є порівняння її активів із зобов'язаннями. Стабільний баланс між ними допомагає захистити компанію від фінансової кризи або банкрутства.

Діагностика банкрутства підприємства зазвичай поділяється на дві підсистеми, залежно від завдань та методів реалізації: експрес-діагностика та фундаментальна діагностика. Фундаментальний фінансовий аналіз використовує два підходи до прогнозування – фінансові показники та порівняльний аналіз корпоративних характеристик.

Інші відомі закордонні справи можуть допомогти оцінити, чи ймовірно, що керівництво ТОВ зіткнеться з банкрутством.

Розглянемо модель фінансової стійкості Романа Ліса [55]:

$$Z = 0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4 \quad (2.3)$$

де x_1 – оборотний капітал/сума активів;

x_2 – операційний прибуток/сума активів;

x_3 – нерозподілений прибуток/сума активів;

x_4 – власний капітал/позиковий капітал.

Граничне значення для цієї моделі дорівнює 0,037.

Порядок розрахунку складових частин моделі Ліса для ТОВ «Лідерпартс» наведено в табл.2.17. На підставі представлених значень первинних показників моделі Р. Ліса можна вивести значення Z-фактора ТОВ «Лідерпартс» на наступні 3

роки.

Таблиця 2.17 – Розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю Р. Ліса для ТОВ «Лідерпартс» у 2020-2022 рр.

Показ- ник	Сутнісна характеристика показника	Розрахунок		
		2020 р.	2021 р.	2022 р.
x ₁	оборотний капітал/сума активів	0,91	0,87	0,89
x ₂	операційний прибуток/сума активів	0,12	0,20	0,27
x ₃	нерозподілений прибуток/сума активів	0,30	0,25	0,35
x ₄	власний капітал/позиковий капітал	0,39	0,29	0,33
Z	$0,063x_1 + 0,092x_2 + 0,057x_3 + 0,001x_4$	0,086	0,088	0,101

Розрахунки на основі моделі Р. Ліса показують, що ТОВ «Лідерпартс» покращило свій фінансовий стан між 2020 та 2022 роками. Показники також досягли досить високих значень, що підтверджує попередній висновок про ефективність поточної стратегії управління фінансовим потенціалом компанії.

Український економіст О. Терещенко розробив універсальну функцію для оцінки фінансового потенціалу українських підприємств. Вона вважається одним з найефективніших методів вимірювання їхньої фінансової спроможності, оскільки охоплює основні складові цієї спроможності, включаючи ліквідність, рентабельність, оборотність, структуру власності та капітал. Її склад такий:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6 \quad (2.4)$$

де x_1 – Cash Flow / зобов'язання;

x_2 – валюта балансу/ зобов'язання;

x_3 – чистий прибуток/ баланс;

x_4 – чистий прибуток/ чистий дохід;

x_5 – виробничі запаси/ чистий дохід;

x_6 – чистий дохід /основний капітал.

Отримані результати після обрахунків можна інтерпретувати так:

$Z > 2$ – підприємство вважається фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – фінансова рівновага порушена, але за умови переходу підприємства на антикризове управління банкрутство йому не загрожує;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Оцінимо значення показника Терещенка для ТОВ «Лідерпартс» на основі фінансової звітності за 2020-2022 роки (таблиця 2.18). На основі розрахункових значень первинних показників моделі Терещенка можна вивести значення Z-фактора ТОВ «Лідерпартс» протягом 3 років.

Таблиця 2.18 – Розрахунок складових дискримінантної моделі Терещенка для ТОВ «Лідерпартс» у 2020-2022 рр.

Показ- ник	Сутнісна характеристика показника	Розрахунок		
		2020 р.	2021 р.	2022 р.
x ₁	cash Flow / зобов'язання	0,11	0,20	0,20
x ₂	валюта балансу/ зобов'язання	1,20	1,06	0,92
x ₃	чистий прибуток/ баланс	0,09	0,19	0,21
x ₄	чистий прибуток/ дохід	0,04	0,05	0,08
x ₅	виробничі запаси/ дохід	0,04	0,03	0,03
x ₆	чистий дохід /основний капітал	24,11	27,32	25,39
Z	$1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6$	3,79	5,26	5,42

Розрахунки, засновані на моделі Терещенка, показують, що ТОВ «Лідерпартс» не стикається з ризиком банкрутства. Компанія також має значний фінансовий потенціал для подальшого зростання.

Ці сильні фінансові результати зумовлені тим, як ТОВ «Лідерпартс» організовує та управляє своїми фінансовими ресурсами.

У ТОВ «Лідерпартс» фінансово-економічна служба займається плануванням та економічними питаннями, пов'язаними з розвитком фінансового потенціалу компанії (рис. 2.4).

Заступник директора з економічних питань здійснює контроль за фінансово-економічною діяльністю корпорації. Відділ підтримує стратегічні цілі компанії, реалізує великі проєкти та відстежує ключові фінансові результати, включаючи потенційний прибуток.



Рисунок 2.4 – Організаційна структура управління фінансовим потенціалом

Відповідальність організаційних підрозділів управління щодо розвитку та підвищення фінансової спроможності ТОВ «Лідерпартс» проілюстровано на рисунку 2.5.

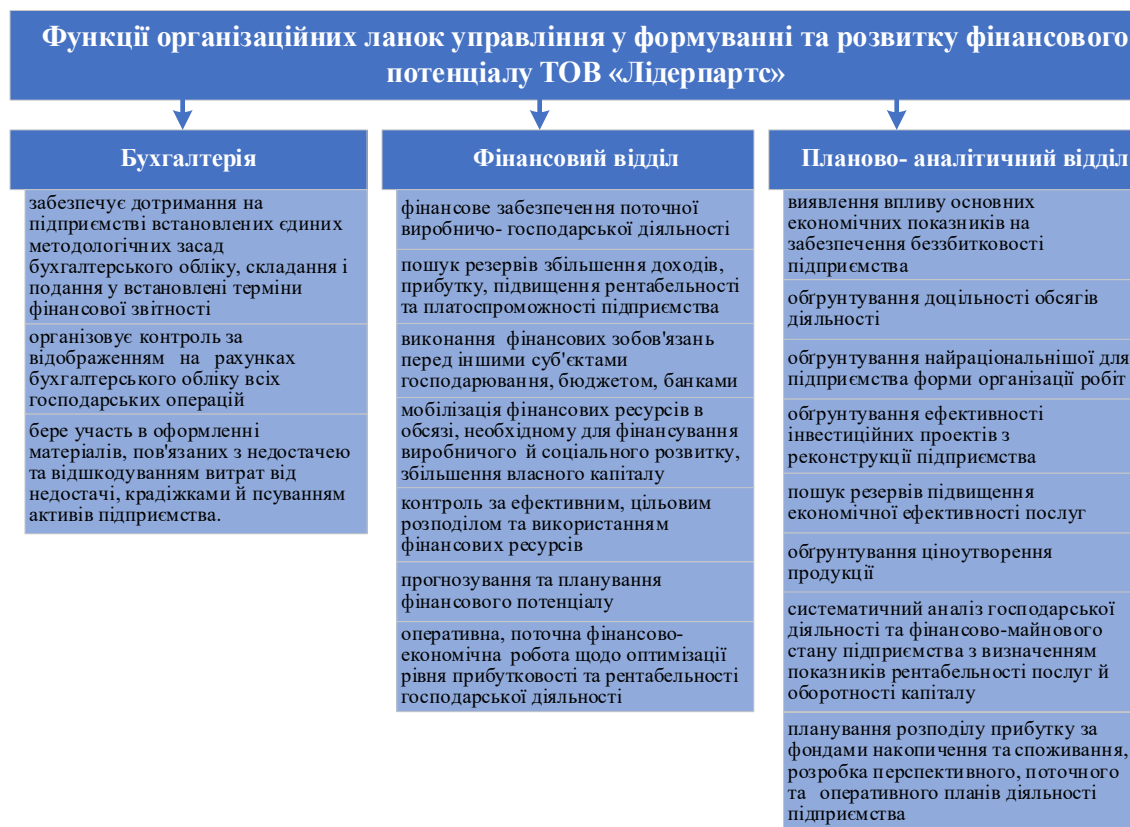


Рисунок 2.5 – Функції організаційних ланок управління у формуванні та розвитку фінансового потенціалу ТОВ «Лідерпартс»

Фінансово-економічна структура ТОВ «Лідерпартс» виглядає надійною: організаційні підрозділи її фінансової системи охоплюють усі функції, покладені на фінансово-економічний відділ.

Щоб оцінити, наскільки ефективно ТОВ «Лідерпартс» управляє своїми фінансами, порівняйте його доходи з витратами та активами, пов'язаними з його господарською діяльністю (таблиця 2.19).

Таблиця 2.19 – Аналіз ефективності господарської діяльності за даними фінансової звітності ТОВ «Лідерпартс»

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
	2020	2021	2022	2020-2021	2021-2022	2020-2021	2021-2022
валова рентабельність виробничих витрат	32,29	19,11	17,14	-13,18	-1,97	59,18	89,69
коефіцієнт окупності виробничих витрат	3,1	5,23	5,83	2,13	0,6	168,71	111,47
коефіцієнт окупності чистого доходу	4,1	6,24	6,82	2,14	0,58	152,2	109,29
рентабельність операційної діяльності	5,93	5,84	10,1	-0,09	4,26	98,48	172,95
рентабельність господарської діяльності	5,25	6,76	9,68	1,51	2,92	128,76	143,2
чиста рентабельність чистого доходу від реалізації продукції	4,22	5,44	7,72	1,22	2,28	128,91	141,91
рентабельність активів	9	18	19,64	9	1,64	200	109,11
коефіцієнт покриття виробничих витрат	0,76	0,84	0,86	0,08	0,02	110,53	102,38
коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	0,94	0,94	0,91	0	-0,03	100	96,81
коефіцієнт окупності адміністративних витрат	101,6	109,32	47,92	7,72	-61,4	107,6	43,83
коефіцієнт окупності витрат на збут	36,39	38,54	25,09	2,15	-13,45	105,91	65,1
коефіцієнт окупності активів	2,13	3,31	2,54	1,18	-0,77	155,4	76,74
рентабельність власного капіталу	0,32	0,72	0,81	0,4	0,09	225	112,5
коефіцієнт покриття власного капіталу	0,13	0,08	0,09	-0,05	0,01	61,54	112,5
рентабельність реалізації продукції	26,07	14,41	9,38	-11,66	-5,03	55,27	65,09

Дослідження показало, що ТОВ «Лідерпартс» ефективно працювало у 2022 році. Прибутковість була позитивною в усіх основних операціях, операційній діяльності та загальній економічній діяльності, що підтверджує сильні фінансові результати компанії.

Коефіцієнти окупності та покриття витрат показують, як витрати підприємства співвідносяться з його доходом. Відсоток покриття показує, скільки підприємство витрачає на кожну гривню продажів, тоді як співвідношення чистого доходу до витрат вимірює, чи окуповує підприємство свої витрати. У 2022 році коефіцієнт окупності виробничого розрахунку зріс на 2,74 процентних пункти порівняно з 2020 роком.

Фінансові звіти показують, наскільки ефективно ТОВ «Лідерпартс» здійснює свою виробничу діяльність і використовує власні активи.

ТОВ «Лідерпартс» оцінює, наскільки добре воно управляє своїм фінансовим потенціалом, за допомогою таксономії.

Ефективність таксономічного управління фінансовим потенціалом ТОВ «Лідерпартс» можна оцінити за допомогою кількох показників: фінансова незалежність і фінансова залежність (напруженість), частка власних обігових коштів, самофінансування, поточна, швидка та абсолютна ліквідність, а також рентабельність активів.

У таблиці 2.20 наведено матрицю вихідних даних для таксономічного показника фінансового потенціалу підприємства.

Далі кожен стовпець стандартизується відносно його середнього значення. Отримані значення наведено в таблиці 2.21; повна стандартизована матриця представлена в таблиці 2.22.

Таблиця 2.20 – Вхідні дані для проведення таксономічного аналізу ефективності управління фінансовим потенціалом ТОВ «Лідерпартс»

Показник	Роки		
	2020	2021	2022
коефіцієнт фінансової незалежності	0,23	0,25	0,36
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	0,77	0,75	0,64
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,13	0,13	0,15
коефіцієнт самофінансування	0,71	0,68	0,72
коефіцієнт поточної ліквідності	1,19	1,29	1,48
коефіцієнт швидкої ліквідності	0,37	0,51	0,53
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,1	0,12	0,03
рентабельність активів	0,05	0,05	0,03
рентабельність власного капіталу	0,18	0,21	0,09
коефіцієнт ефективності використання активів	0,26	0,22	0,25

Таблиця 2.21 – Показники для нормування матриці

Показник	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
середнє значення	0,28	0,72	0,15	0,73	1,32	0,63	0,06	0,03	0,13	0,23
середнє квадратичне значення	0,044	0,044	0,018	0,04	0,09	0,35	0,04	0,01	0,05	0,02

Також необхідно розрізняти стимулятори та дестимулятори: стимулятори посилюють конкурентоспроможність продукту, тоді як дестимулятори її послаблюють. Як стандартний вектор відліку ми використовуємо середні значення, пов'язані з високим рівнем фінансового потенціалу підприємства. Це відображає основну мету – покращити загальний розвиток підприємства та ефективніше управляти його фінансовим потенціалом.

Таблиця 2.22 – Нормована матриця показників фінансового потенціалу

Роки	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2020	-1,13	1,129	-1,054	-0,492	-1,338	-0,726	0,904	1,069	0,925	1,311
2021	-0,68	0,678	-1,054	-1,313	-0,276	-0,329	1,356	1,069	1,480	-0,562
2022	1,81	-1,807	0	-0,219	1,742	-0,272	-0,679	-0,267	-0,740	0,843
Вектор-еталон	0,5	0,3	0,1	1	2,0	0,8	0,2	0,1	0,15	1,6

Розрахункові показники відстані між елементами нормалізованої матриці та еталонним вектором, проміжні показники рівня розвитку та загальний рівень розвитку ТОВ «Лідерпартс» у сприйнятті фінансового потенціалу виразимо в

табличному вигляді (таблиця 2.23).

Таблиця 2.23 – Рівень розвитку ТОВ «Лідерпартс»

роки	відстань між елементами нормованої матриці та вектором еталоном	проміжний рівень розвитку	рівень розвитку
2020	4,743	0,886	0,114
2021	4,836	0,904	0,096
2022	3,337	0,624	0,376

Середня відстань до стандарту становить 4,282, а стандартне відхилення відстані вектора – 0,534. Максимальна відстань між елементами матриці та еталонним вектором становить 5,351.

На рисунку 2.6 візуалізуємо прогрес таксономічних змін інтегрально.

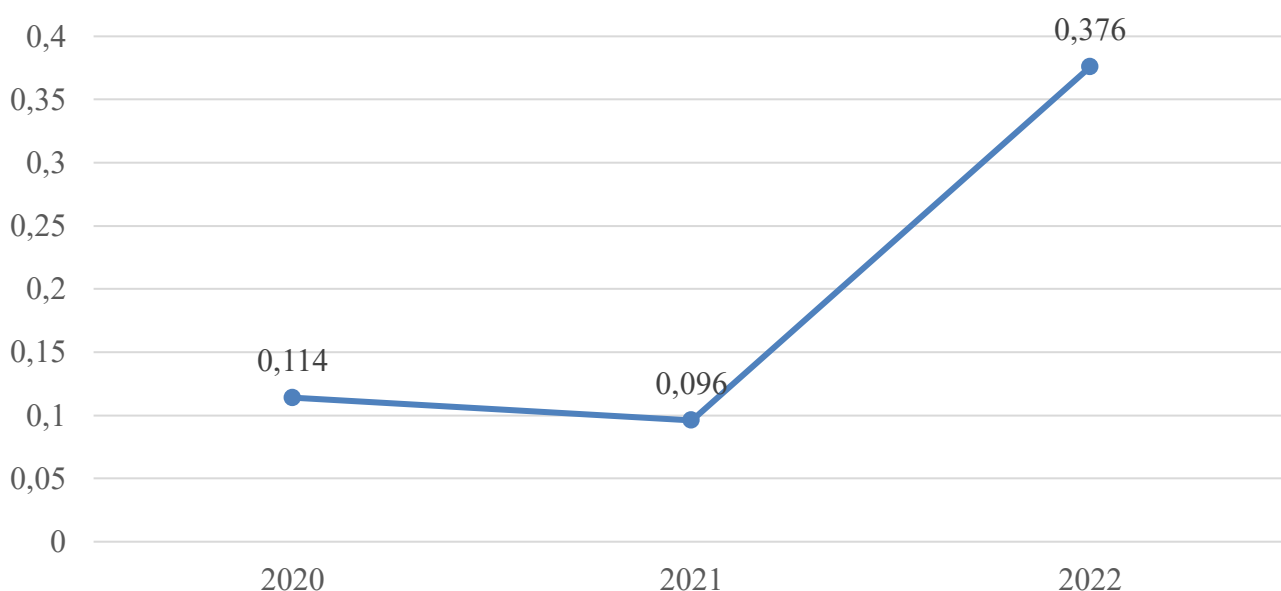


Рисунок 2.6 – Динаміка зміни інтегрального показника таксономічного аналізу

ТОВ «Лідерпартс» має нестабільні фінансові перспективи, потенціал яких різко змінюється з року в рік. У 2020 році показник рівня розвитку становив 0,114, що відображає запуск компанії та нерівномірний стан її фінансових процесів. У 2021 році цей показник залишався низьким, хоча дисбаланс дещо зменшився. Суттєве покращення очікувалося у 2022 році, коли прогнозувалося, що показник досягне 0,376.

Висновки до другого розділу

Дослідження фінансового менеджменту підприємства призводить до таких висновків:

ТОВ «Лідерпартс» забезпечує надійне технічне обслуговування, безкоштовно навчає спеціалістів сільськогосподарських організацій, пропонує постійну інженерну підтримку та оперативно постачає запасні частини та витратні матеріали. Компанія також має репутацію добросовісної ділової поведінки.

Аналіз підтверджує, що ТОВ «Лідерпартс» є прибутковим. Показники чистого доходу від реалізації та прибутку підтверджують цей висновок, а значний прибуток та очікуване зростання протягом наступних двох років вказують на позитивну тенденцію.

Дослідження показало, що ТОВ «Лідерпартс» успішно працювало у 2022 році. Показники прибутковості основної, операційної та загальнокомерційної діяльності були позитивними, що підтверджує сильні фінансові результати компанії.

ТОВ «Лідерпартс» залишалося фінансово стабільним у період з 2020 по 2022 рік. Розраховані показники підтверджують цю оцінку. Його поточна діяльність фінансувалася переважно за рахунок кредитних коштів, залучених під власний капітал, а не зовнішнього фінансування.

ТОВ «Лідерпартс» має функціональну фінансово-економічну структуру: до її складу входять підрозділи, відповідальні за управління фінансовими ресурсами компанії.

3 Організаційно-економічні аспекти вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «Лідерпартс»

3.1 Напрямки вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства

Економіка України переживає перехідний період. Фінансові кризи несуть небезпеку, втрати та складні умови ведення бізнесу; нинішня криза поглиблюється, і такий тиск став звичним явищем. Підприємства, які не можуть адаптуватися до цих масштабних змін, ризикують зазнати невдачі та банкрутства. Їхня діяльність залежить від багатьох факторів, але фінансова спроможність є одним з найважливіших. З цієї причини компаніям необхідно управляти своїм фінансовим потенціалом, контролюючи платоспроможність, стабільність та ділову активність. Це частково залежить від того, наскільки ефективно використовується оборотний капітал, наскільки прибутковим є підприємство, чи може воно формувати та повністю використовувати фінансові ресурси, наскільки добре його грошові потоки залишаються збалансованими та який фінансовий ризик воно несе.

У сучасному бізнесі здатність підприємства ефективно використовувати ресурси та залишатися фінансово стійким значною мірою залежить від сили його фінансового потенціалу та того, наскільки добре цей потенціал розвинений. Однак багато підприємств працюють з фінансовим потенціалом, який є неадекватним за масштабом, якістю чи структурою. Втрати ресурсів під час реформ і постійні фінансові труднощі сприяли цій ситуації. За умови правильного застосування фінансовий потенціал допомагає підприємству ефективніше управляти своїми ресурсами та протистояти внутрішнім і зовнішнім збоям, підтримуючи стабільну діяльність [17].

На рисунку 3.1 показано, як менеджери впливають на фінансову спроможність підприємства.

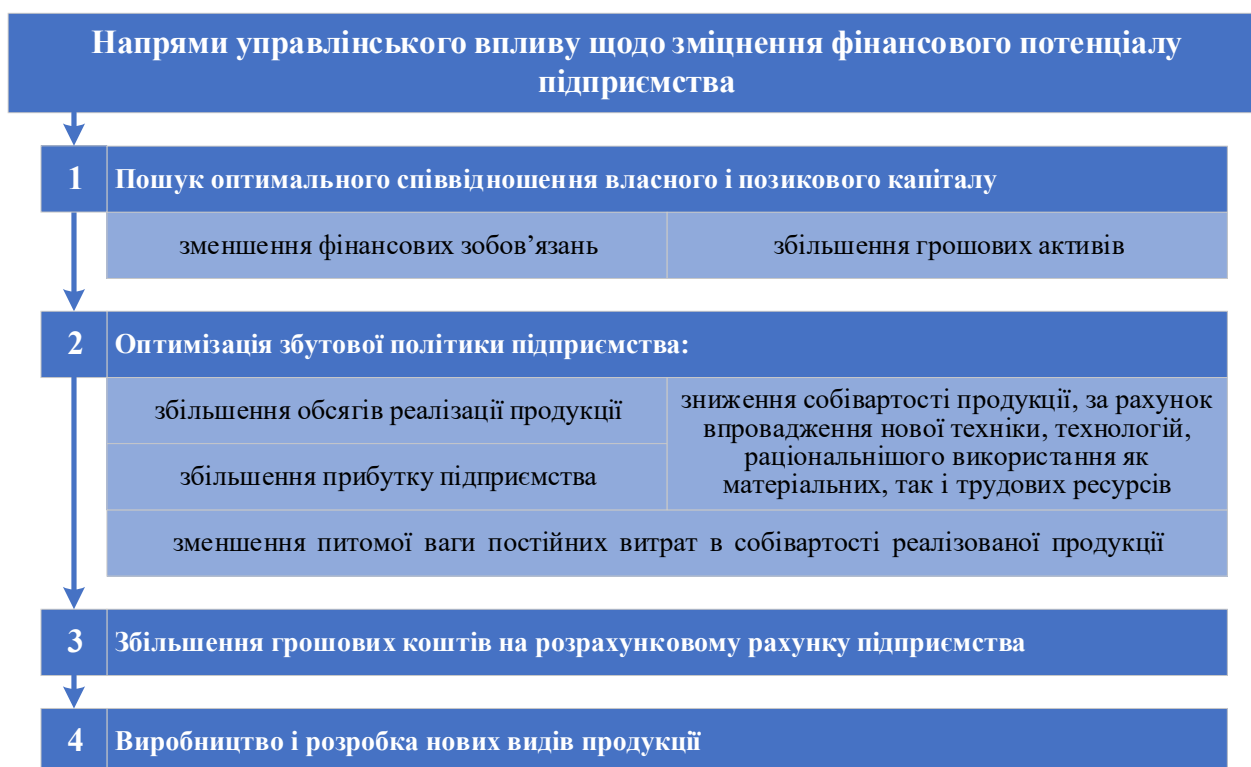


Рисунок 3.1. – Напрями управлінського впливу щодо зміцнення фінансового потенціалу підприємства [29, с.50]

Українським підприємствам слід почати з пошуку балансу між боргом та власним капіталом, який обмежує ризик фінансових збитків без шкоди для рентабельності інвестованого капіталу. Їхню ліквідність можна покращити шляхом операційної фінансової стабілізації: зменшення непогашених зобов'язань та збільшення грошових коштів, доступних для їх погашення.

Корпорація може полегшити цей фінансовий тиск, скоротивши постійні витрати, особливо витрати на утримання управлінського персоналу, а також знизивши непередбачувані та змінні витрати. Вона також може продовжити строки платежів за звичайною кредиторською заборгованістю та відкласти виплату дивідендів і відсотків [29, с. 51]. Грошова вартість активів може бути зменшена, але при цьому збережено повний склад [29, с. 51].

– рефінансування боргу шляхом факторингу, обліку векселів, дисконтування, конфіскації або стягнення;

– скорочення періоду комерційного кредиту для пришвидшення відновлюваних платежів;

- встановлення рівнів запасів за допомогою техніко-економічного методу розрахунку норм;
- зменшення страхових, гарантійних та сезонних резервів, доступних компанії під час фінансової кризи.

На висококонкурентному ринку компанії потрібна сильніша стратегія збуту. Її продукція перевершує конкурентів за якістю, водночас коштуючи менше, ніж у середньому по галузі, але ці переваги потребують кращого просування. Ефективна реклама, приваблива упаковка, якісні сувеніри, брендovanі роздрібні матеріали та стимули для продажів – усе це може допомогти. Добре спланований рекламний підхід має підвищити продажі продукції та допомогти компанії оговтатися від фінансової та економічної кризи.

Підприємства можуть ефективніше конкурувати, знижуючи собівартість продукції та впроваджуючи краще обладнання, методи виробництва та практики використання ресурсів. Ці зміни безпосередньо збільшують прибутки.

Підприємство може покращити своє фінансове становище, збільшивши сальдо поточного рахунку. Це підвищить його коефіцієнт абсолютної ліквідності та може допомогти йому отримати короткострокові й довгострокові банківські позики для фінансування поточної діяльності, оскільки банки зазвичай пропонують таке фінансування лише підприємствам із достатньою ліквідністю. Воно також може залучити додаткові кошти, продаючи надлишки продукції та здаючи в оренду невикористані активи.

Підприємство може зміцнити свої фінанси, розробляючи продукти, які потрібні людям, та отримуючи ліцензії на виробництво товарів зі стабільним попитом. Ці заходи можуть покращити його фінансове становище. Однак жодна компанія не може підтримувати стабільні фінанси без прибутку: прибуток забезпечує кошти, необхідні для підтримки діяльності та соціальної сфери.

Фінансова спроможність підприємства потребує регулярної та ретельної оцінки, оскільки вона формує майже кожную частину бізнесу. Огляд результатів за один період та за кілька періодів може виявити слабкі місця у фінансових операціях та показати, де наявні кошти можна використовувати ефективніше.

Фінансові проблеми на підприємствах зазвичай виникають з двох джерел: зовнішніх факторів, що знаходяться поза контролем підприємства, та внутрішніх факторів, що виникають внаслідок його власних дій [61, с. 124].

На рисунку 3.2 представлено внутрішні та зовнішні фактори, що спричинили фінансову кризу підприємства.

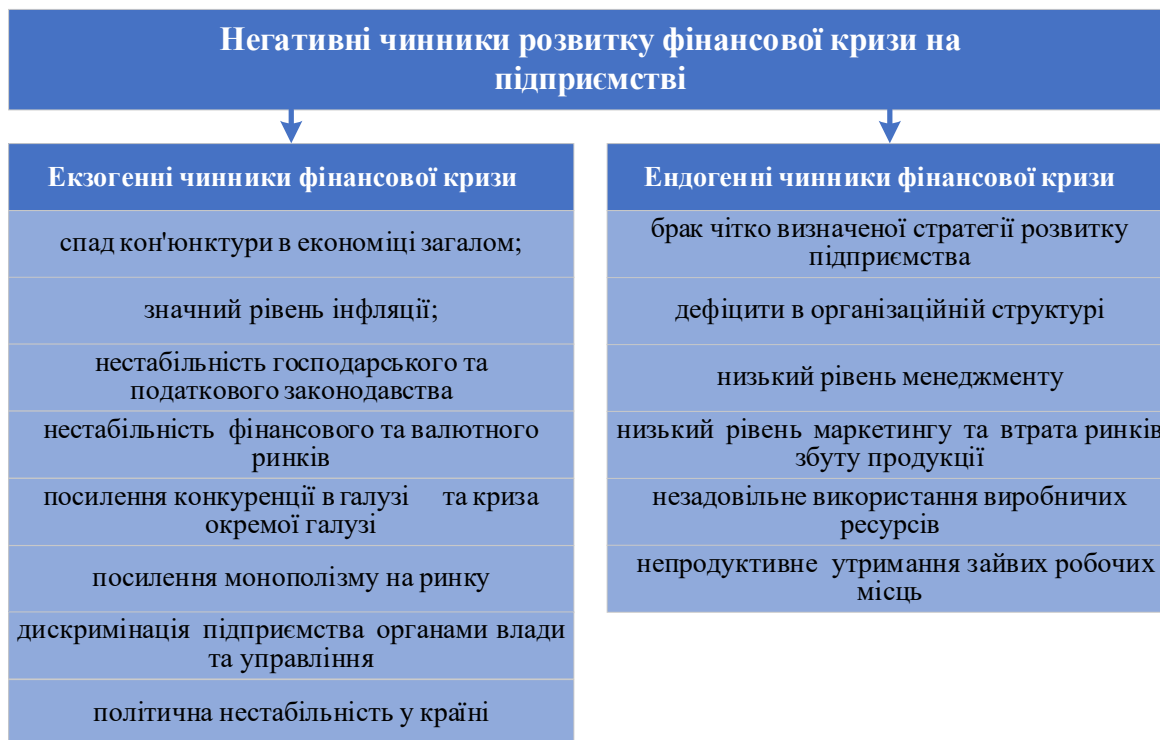


Рисунок 3.2 – Негативні чинники розвитку фінансової кризи на підприємстві [61, с.124]

Щоб керувати фінансами компанії під час кризи та захистити її фінансову стабільність в умовах ширшої невизначеності, розгляньте такі заходи:

- обмежити зовнішній тиск, який може призвести до банкрутства компанії;
- переглянути календар фінансової звітності, щоб отримати чіткіше уявлення про рух грошових коштів;
- контролювати робоче навантаження;
- перетворити низькооборотні активи на високооборотні;
- використання місцевих ініціатив для покращення фінансового становища;
- підтримка фінансової стабільності підприємства у середньостроковій перспективі шляхом отримання стабільного доходу від продажу активів, підтримки

належної ліквідності, підвищення рентабельності продукції, призупинення виплати комісійних за простроченою кредиторською заборгованістю та збереження достатніх фінансових ресурсів для виконання нових поточних зобов'язань;

- Старі борги слід погашати поступово, скорочувати витрати, наскільки це дозволяє закон, та вживати заходів для економії енергії та інших ресурсів. Також необхідно врегулювати залишки боргу.

- Необхідно створити надійну фінансову базу.

- Підприємствам потрібна тривала фінансова стабільність, збалансований баланс та надійні фінансові результати, уникаючи при цьому шкідливого зовнішнього фінансового тиску.

Підприємцям потрібне чітке уявлення про доступні їм фінансові можливості та про те, як ці можливості можуть підтримувати стає економічне зростання. Їхні рішення також впливають на фінансову стабільність інших рівнів виробництва. Ця стабільність залежить від того, чи вирішують підприємства ці питання та підтримують правильні кількісні співвідношення між частинами ширшої фінансово-економічної системи. Саме це робить розвиток збалансованим та гармонійним.

Компанія повинна фінансувати свій потенціал якомога ефективніше. Її внутрішні та зовнішні умови потребують постійного перегляду. Компанія також повинна розробляти заходи для зменшення зовнішніх загроз.

- розробка планів дій у надзвичайних ситуаціях та вжиття ранніх превентивних заходів.

- здійснення практичних кризових заходів, включаючи прийняття складних, нетрадиційних рішень, коли події відрізняються від очікуваних;

- координація дій усіх учасників, контроль виконання заходів та відстеження їхнього впливу.

Ці умови дозволяють створити фінансову систему, яка відстежує ресурси, доступні в кожній частині підприємства. Ця система може узгоджувати фінансові рішення з можливостями зростання компанії. Якщо моніторинг показує, що підприємству бракує фінансової стабільності, можна вжити таких заходів [67]:

- покращення руху коштів усередині підприємства та вирішення фінансових суперечок між суб'єктами господарювання з метою ефективного розподілу коштів.
- підготувати довгостроковий фінансовий план підприємства;
- розробити фінансово обґрунтовані проекти з прогнозами та бюджетами, що відображають їхні перспективи;
- спрогнозувати обсяги продажів продукції та капітальні витрати, а потім розрахувати виробничі витрати.
- визначення джерел фінансування бізнес-операцій та організація бюджетної підтримки як на короткострокові, так і на довгострокові періоди;
- координація роботи фінансових відділів компанії.

Стабільна фінансова база дає компанії можливості фінансувати нові продукти, послуги та виходи на нові ринки. Вона також може підтримувати конкурентне ціноутворення, стабільний маркетинг, відкривати нові напрямки бізнесу, підтримувати інвестиції та утримувати висококваліфікованих працівників.

Підприємство не може підтримувати фінансову стабільність без надійного фінансового менеджменту, своєчасного реагування на зовнішні зміни та чіткого довгострокового плану. Його фінансовий відділ повинен регулярно аналізувати результати діяльності компанії, управляти поточними активами відповідно до встановлених фінансових правил та впроваджувати управлінський облік для покращення фінансового становища компанії. Він також повинен ретельно розподіляти дохід, обирати найбільш відповідну дивідендну політику та розглядати можливість оренди для підтримки зростання виробництва.

3.2 Обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства

ТОВ «Лідерпартс» займається дистрибуцією та продажем сільськогосподарської техніки провідних виробників. Купівля цієї техніки вимагає значних фінансів: трактор від провідної світової компанії може коштувати до 500

000 доларів США. Компанія покриває ці витрати за рахунок власних або позикових коштів.

Основним недоліком фінансування постачальницької діяльності ТОВ «Лідерпартс» за рахунок власного капіталу є те, що це відволікає внутрішньо генеровані кошти від інших потреб бізнесу. В результаті погіршуються ліквідність, платоспроможність та оборотність активів, що робить компанію фінансово нестабільною.

Підприємству доводиться регулярно звертатися до зовнішнього фінансування для придбання сільськогосподарської техніки. Зазвичай це означає отримання банківського кредиту, але тривала фінансова криза в Україні робить таке запозичення складнішим і дорожчим.

Світовий досвід також показує, що фінансовий лізинг може становити важливу частину інвестиційної діяльності українських підприємств.

Лізинг сільськогосподарської техніки вже є поширеним явищем, тому ТОВ «Лідерпартс» має розглядати його як практичний спосіб зміцнення своєї фінансової спроможності.

Фінансовий лізинг в Україні має потенціал для зростання, оскільки основні засоби в країні значною мірою зношені через обмежений доступ до фінансування.

Незважаючи на це, лізинговий сектор України все ще стикається із серйозними перешкодами. Лізингодавцям часто бракує фінансової стабільності, а лізинговим компаніям важко залучати стартовий капітал. Банки виявляють обмежений інтерес до фінансування довгострокових лізингових угод, а правова база залишається недостатньо розвиненою. Державна підтримка слабка, ринок нерозвинений, а багатьом учасникам бракує фахівців з досвідом у сфері фінансового лізингу. Макроекономічна та політична невизначеність посилює ці проблеми.

Фінансовий лізинг дозволяє компаніям використовувати дороге обладнання, не сплачуючи повну вартість авансом. Умови оплати часто гнучкіші, ніж за кредитною угодою, і малі та середні підприємства мають до нього легший доступ. Лізинг також покращує ліквідність лізингоодержувача, надаючи можливість

придбати обладнання за його залишковою вартістю після закінчення строку дії угоди.

Український ринок лізингу стикається з кількома серйозними перешкодами. Лізингові послуги залишаються дорогими, а вітчизняний бізнес має обмежений доступ до доступного фінансування. Правова база все ще є неадекватною, і багатьом компаніям важко вийти на ринок лізингу. Комісійні та відсотки за лізинговими договорами оподатковуються податком на додану вартість. Підприємства також отримують незначну державну підтримку, коли використовують лізинг для заміни основних засобів, а українське законодавство не повністю відповідає міжнародним стандартам лізингу.

Для підприємств, які шукають кошти для нарощування капіталу, лізинг пропонує альтернативу банківському кредиту. Однак його ширше використання на фінансовому ринку України залежить від удосконалення правової бази; це може допомогти розширити реальний сектор економіки та зробити вітчизняні компанії більш конкурентоспроможними на світовому рівні.

Отже, лізинг є економічною діяльністю в межах встановлених лізингових відносин. Лізингоодержувач отримує у володіння майно, визначене лізингодавцем, від продавця, тоді як лізингодавець встановлює обов'язки лізингоодержувача.

Лізинг може надати підприємству переваги, яких інші способи фінансування придбання основних засобів можуть не забезпечити (рис. 3.3).

Спосіб укладання договору лізингу залежить від фінансових, організаційних та юридичних питань, а також їхньої складності. Також необхідно враховувати чинне законодавство країни, особливо її податкові правила.

Лізингові операції ТОВ «Лідерпартс» слід розглядати крізь фінансово-економічний механізм, який їх підтримує, – пов'язаний комплекс фінансових, економічних та політичних факторів, що формують розвиток лізингу компанії. Ця домовленість значною мірою залежить від взаємовідносин між двома основними сторонами – орендарем та орендодавцем. У ТОВ «Лідерпартс» процес багатостороннього лізингу повинен відповідати структурі, наведеній на рисунку 3.4.

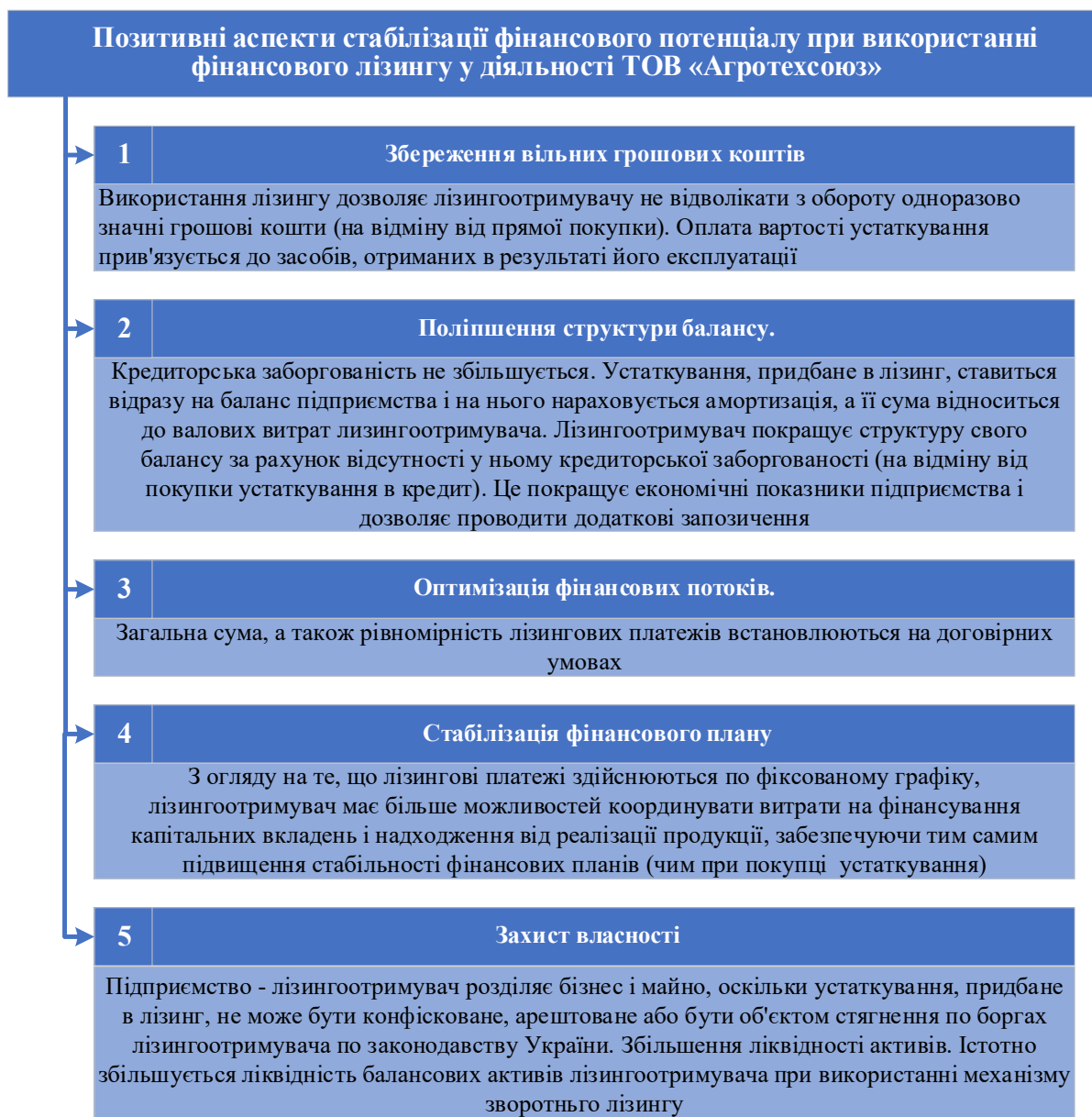
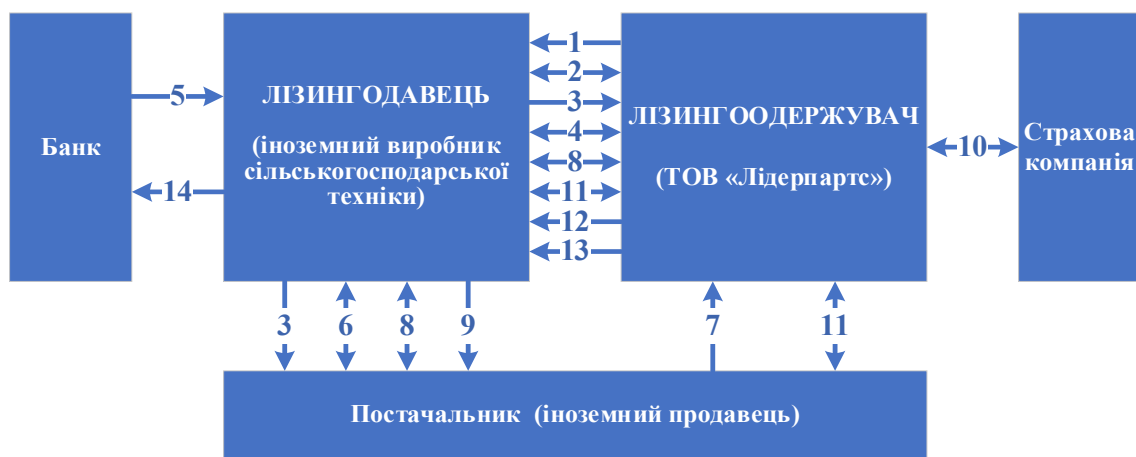


Рисунок 3.3 – Позитивні аспекти стабілізації фінансового потенціалу при використанні фінансового лізингу у діяльності ТОВ «Лідерпартс»

Лізинг несе кілька ризиків, тому лізингодавець повинен виконати необхідні підготовчі роботи перед укладенням договору оренди.

Економічну ситуацію країни досліджують з особливою увагою до галузей, що використовують лізинг. Дослідники також оцінюють ринок лізингу, його основні тенденції, а також попит і пропозицію на конкретні види майна. Потім лізингодавець у межах початкової організаційної роботи шукає потенційних клієнтів, тоді як лізингоодержувач зазвичай займається укладанням договору лізингу.



- 1 – Лізингоодержувач складає заявку, в якій зазначається об'єкт лізингу, та надає її лізингодавцю.
- 2 – Лізингодавець перевіряє лізинговий проект, з'ясовуючи кредитоспроможність лізингоодержувача.
- 3 – Лізингодавець сповіщає лізингоодержувача (ТОВ «Лідерпартс») про позитивне рішення та направляє постачальникові замовлення-наряд та інші документи, що визначають умови виконання лізингової угоди.
- 4 – Між лізингодавцем і лізингоодержувачем (ТОВ «Лідерпартс») укладається договір лізингу.
- 5 – При використанні кредиту як джерела фінансування лізингової угоди лізингодавець одержує у банку кредит.
- 6 – Між постачальником і лізингодавцем укладається договір купівлі-продажу об'єкта лізингу.
- 7 – Постачальник відвантажує об'єкт лізингу лізингоодержувачу, який бере на себе обов'язки щодо його прийняття.
- 8 – Складається акт прийняття в експлуатацію об'єкта лізингу, який підписується всіма сторонами лізингової угоди.
- 9 – Підписання акта дає право постачальнику на одержання грошових коштів від лізингодавця.
- 10 – Лізингова угода підлягає страхуванню за домовленістю сторін договору лізингу відповідно до законодавства.
- 11 – Право лізингоодержувача на ремонт і технічне обслуговування об'єкта лізингу визначається договором лізингу.
- 12 – Лізингоодержувач за користування об'єктом лізингу вносить періодичні лізингові платежі.
- 13 – Після закінчення строку дії договору відбувається повернення об'єкта лізингу лізингодавцю.
14. Періодично лізингодавець здійснює погашення кредиту та виплату процентів банку.

Рисунок 3.4. – Організація лізингового процесу на підприємстві

ТОВ «Лідерпартс»

Він розуміє, чого вимагають майно та його виробники. Орендар може попросити орендодавця обрати постачальника, але остаточний вибір залишається за орендарем.

У ТОВ «Лідерпартс» процедура лізингу запланована проходитиме за певною послідовністю етапів.

Сторони спільно узгодять умови лізингу.

Письмова угода повинна оформлювати договір оренди. Вона може включати орендаря, орендодавця та продавця майна або укладатися виключно між орендарем та орендодавцем.

Орендар володіє орендованим майном протягом усього строку дії договору лізингу. Наприклад, обладнання, орендоване підприємством, служить забезпеченням за договором [66, с. 35].

Орендар та землевласник розподіляють витрати на користування майном. У листі до орендаря ТОВ «Ледерпартс» зазначається, що орендар повинен сплатити винагороду (78, с. 385).

- лізингова компанія покриває повну вартість оренди майна;
- лізингодавець отримує повну суму відсотків, що належать за кредитом, використаним для придбання майна за договором лізингу;

Кредитор та позичальник розподіляють комісію.

- загальну страхову премію, що належить за договором за лізингове майно;
- будь-які інші витрати, зазначені в договорі лізингу.

Враховуючи кожен платіж, здійснений ТОВ «Ледерпартс», формула лізингового платежу виглядає наступним чином [66, с. 36]:

$$Л_i = A_i + Пк_i + Пл_i + Вc_i + Вд_i, (3.1)$$

де $Л_i$ – лізингова плата за i -тий рік угоди, грн;

A_i – амортизаційні відрахування за i -тий рік угоди, грн;

$Пк_i$ – плата за користування кредитними ресурсами за i -тий рік угоди, грн;

$Пл_i$ – винагорода лізингодавцю за i -тий рік угоди, грн;

$Вc_i$ – страхові платежі за i -тий рік угоди, грн.;

$Вд_i$ – додаткові витрати лізингового підприємства за i -тий рік, грн

ТОВ «Лідерпартс» гарантує майно протягом усього терміну лізингу. Коли банк виступає лізингодавцем і є застрахованою стороною, лізингоодержувач повинен відшкодувати лізингодавцю витрати на страхування лізингового майна. На практиці сторони також опосередковано захищають лізинговий актив, страхуючи сам лізинговий договір. Вони повинні залучити страхову компанію до процесу до підписання договору та під час остаточного узгодження його умов, щоб страховик міг професійно перевірити домовленість.

Графіки платежів можна класифікувати за способом розрахунку періоду платежу:

- платежі з фіксованою загальною сумою;
- операції, що вимагають попереднього внесення;

- платежі, здійснені після дати платежу;
- невизначені комісійні, розраховані відповідно до умов конкретної лізингової угоди.

На рисунку 3.5 порівнюються дослідження, і показано, що кожна лізингова організація пропонує різні переваги.

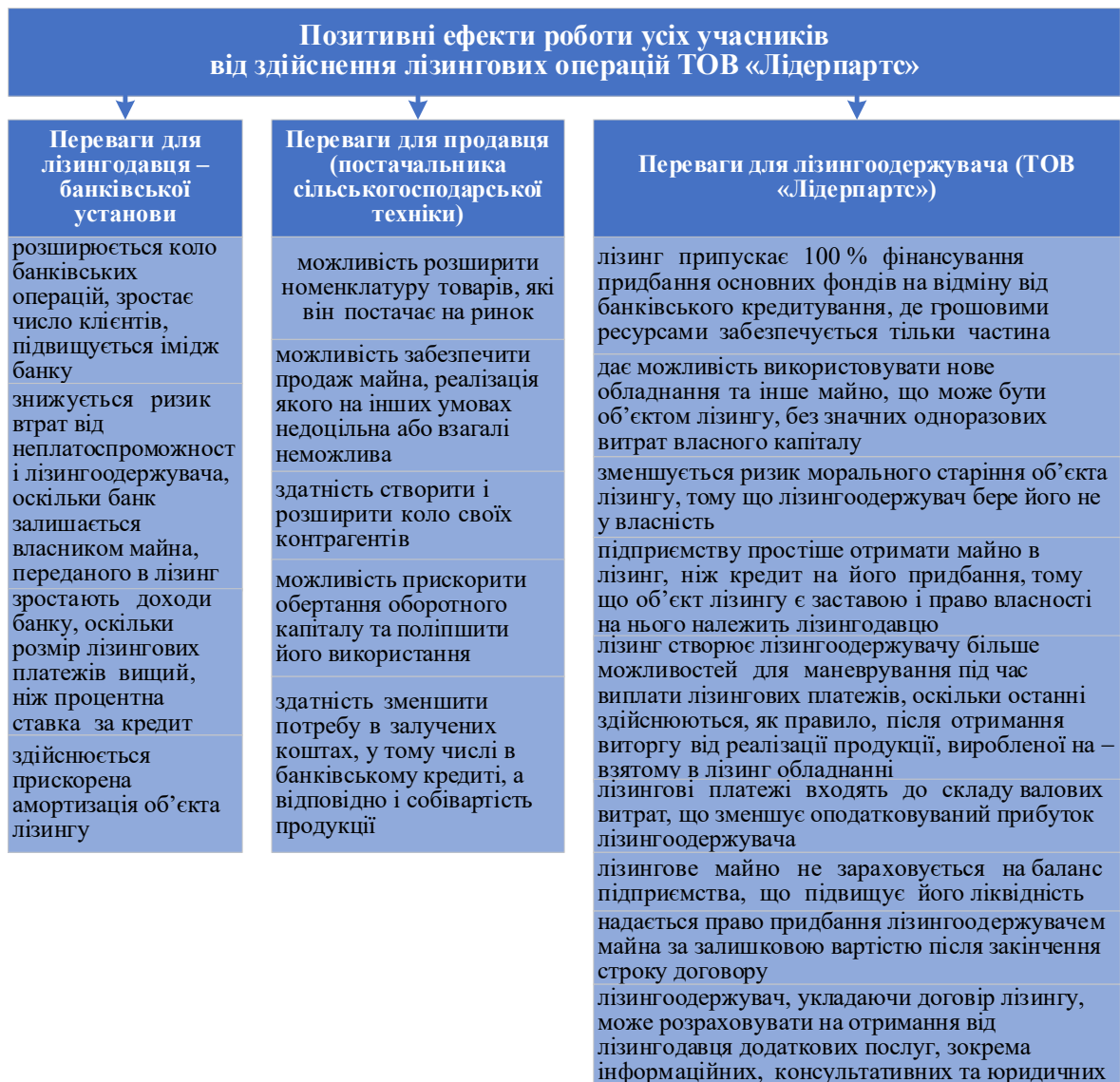


Рисунок 3.5 – Позитивні ефекти роботи усіх учасників від здійснення лізингових операцій ТОВ «Лідерпартс»

Письмовий договір оренди визначає відносини між двома сторонами – орендарем та орендодавцем. Після підписання договору орендар повинен підтвердити, що нерухомість залишається доступною протягом усього терміну оренди. Платежі за нерухомість розподіляються між орендарем та власником,

причому власник отримує їх відповідно до договору оренди.

3.3 Вплив запропонованих заходів на економічні показники розвитку в системі управління фінансовим потенціалом підприємства

ТОВ «Лідерпартс» прагне розширити свою частку на ринку сільськогосподарської техніки України. Для досягнення цієї мети компанія планує щодня вдосконалювати свою продукцію та послуги, розширювати свою діяльність та активи, а також будувати міцніші договірні зв'язки з клієнтами.

Компанія планує придбати нове сільськогосподарське обладнання, щоб мати змогу пропонувати більше продуктів і послуг, одночасно покращуючи якість. Одним із варіантів є трактор AGROTRON 6145G, виготовлений німецькою компанією DEUTZ-FAHR.

Придбання сільськогосподарської машини DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G вартістю 3,0 млн. гривень потребує додаткового фінансування. Для порівняння з іншими фінансовими показниками підприємства суму 75 000 євро було конвертовано в національну валюту.

Оскільки банківське кредитування в Україні залишається жорстко обмеженим, процентні ставки високі, а довіра до банківського сектору низька, для ринку сільськогосподарської техніки було обрано інший спосіб фінансування зовнішньоекономічної діяльності: міжнародний фінансовий лізинг. Він несе менший ризик, оскільки угода враховує інтереси як позичальника, так і кредитора.

Оскільки DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G виробляється в Німеччині, його продавець також знаходиться там.

На ринку оренди в Німеччині зараз працює близько 22 компаній. Сім з них, об'єднані банками, входять до Асоціації лізингодавців Німеччини (NAL) і займають щонайменше 75% ринку. Вони пропонують автомобілі, комерційні транспортні засоби та обладнання, обслуговуючи підприємства як своїх основних клієнтів.

Незважаючи на це, ринок лізингу в Німеччині поступово повертається до норми, що дає змогу укласти угоди на постачання обладнання.

Розглянемо провідні банки лізингових програм у Німеччині (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 – Аналіз ринку лізингових послуг Німеччини

Банк	Обов'язковий перший внесок	Строк лізингу	%ставки, Євро
Deutsche Bank AG	10%	до 7 років	8
DZ Bank Group	15%	до 7 років	10
Commerzbank AG	10%	до 5 років	8
KfW Group	15%	до 5 років	9

У таблиці 3.2 Deutsche Bank AG визначено як банк, що пропонує найпривабливіші умови. Банк також має сильну репутацію; його активи зросли на 7% у першому кварталі 2024 року, а очікуваний прибуток досяг 670 000 євро.

Завдяки фінансуванню від Deutsche Bank AG (Німеччина), компанія придбала сільськогосподарський трактор DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G через фінансовий лізинг. Договір лізингу поділено на кілька частин, як показано на рисунку 3.6:



Рисунок 3.6 – Організація здійснення експортного лізингу ТОВ «Лідерпартс»

Порівняння прибутковості лізингу та кредиту проводилося за такими розрахунками. Згідно з наявними даними, 3 млн. гривень було позичено на придбання сільськогосподарської техніки. ТОВ «Лідерпартс» може погасити кредит протягом п'яти років за фіксованою річною ставкою 21%, при цьому половина основної суми та нараховані відсотки сплачуються в кінці кожного кварталу.

У таблиці 3.3 пояснюється, як розрахувати платежі та скласти графік погашення кредиту.

Таблиця 3.3 – Графік погашення кредиту на придбання сільськогосподарського трактору AGROTRON 6145G TOB «Лідерпартс»

рік	Квартали	Залишок на початок кв-лу, грн.	+ 4,75% за квартал	Щоквартальний платіж	Залишок на кінець кв-лу, грн
2024 рік	1кв	3000000	3142500	235651,40	2906848,60
	2кв	2906848,69	3044923,90	235651,40	2809272,50
	3кв	2809272,50	2942712,95	235651,40	2707061,55
	4кв	2707061,55	2835646,97	235651,40	2599995,57
2025 рік	1кв	2599995,57	2723495,36	235651,40	2487843,96
	2кв	2487843,96	2606016,54	235651,40	2370365,14
	3кв	2370365,14	2482957,49	235651,40	2247306,08
	4кв	2247306,08	2354053,12	235651,40	2118401,72
2026 рік	1кв	2118401,72	2219025,80	235651,40	1983374,40
	2кв	1983374,40	2077584,68	235651,40	1841933,28
	3кв	1841933,28	1929425,11	235651,40	1693773,71
	4кв	1693773,71	1774227,96	235651,40	1538576,56
2027 рік	1кв	1538576,56	1611658,95	235651,40	1376007,55
	2кв	1376007,55	1441367,90	235651,40	1205716,50
	3кв	1205716,50	1262988,04	235651,40	1027336,63
	4кв	1027336,63	1076135,12	235651,40	840483,72
2028 рік	1кв	840483,72	880406,70	235651,40	644755,30
	2кв	644755,30	675381,17	235651,40	439729,77
	3кв	439729,77	460616,94	235651,40	224965,54
	4кв	224965,53	235651,40	235651,40	0

Щоквартальний платіж визначався ануїтетним методом.

Розрахунок починається із залишку в 3 мільйони гривень. На початку 1-го кварталу 2024 року додаються квартальні відсотки в розмірі 235 651,40 гривень за курсом 1,0475. Потім віднімається квартальний платіж у розмірі 2 906 848,60 гривень, залишаючи залишок у розмірі 2 906 848,60 гривень на кінець кварталу. Ця сума переноситься на наступний період як початковий залишок на другий квартал 2024 року, і той самий метод застосовується надалі.

Згідно з угодою, корпорація повинна повернути повну суму кредиту в розмірі 3 мільйонів гривень протягом п'яти років разом з 1,3% відсотків. Загальна сума погашення становить 1 713 028,04 гривень. Розрахунок також має включати банківську комісію, страхування від збитків та вартість підписання договору застави на користь банку. Ці збори зазвичай становлять 5–7% від вартості майна.

Використовуючи мінімальну ставку 5%, це додає 150 000 гривень. Таким чином, корпорація несе відповідальність за повернення кредиту за відсотковою ставкою 1,86%, що загалом становить 1 863 028,04 гривні.

«Фінансовий лізинг» означає передачу активу лізингоодержувачу, ТОВ «Лідерпартс», згідно з договором з подальшою виплатою обумовлених відсотків. Саме тому було обрано фінансовий лізинг.

Цей лізинг надає лізингоодержувачу право користування активом протягом фіксованого терміну за узгодженою вартістю. Амортизація активу повинна залишатися нижчою за 60%. Наприклад, сільськогосподарський трактор DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G коштує 3 мільйони гривень і має п'ятирічний термін амортизації. Тому компанія може укласти трирічний лізинговий договір.

$$3 \text{ млн грн} / 5 \text{ років} = 600 \text{ тис грн}; 600 \text{ 000 грн} \cdot 3 \text{ роки} = 1 \text{ 800 000 грн.}$$

$$\text{Ось скільки становить вартість 60\% зносу об'єкта: } 3000000 \cdot 0,6 = 1800 \text{ тис грн.}$$

Загальна сума оренди становить 1,8 мільйона, а не 3 мільйони, зазначені раніше. Щороку ТОВ «Лідерпартс» має сплачувати 25–30% від початкової суми, а потім 12–16% від залишку. Застосовувана ставка залежатиме як від загальної вартості договору, так і від фінансового стану орендаря. У розрахунку використовуються найвищі показники: авансовий платіж у розмірі 30%, що дорівнює 540 тис. гривень, та річна ставка у розмірі 16%, що застосовується до решти 1 260 тис. гривень. У таблиці 3.4 наведено процедуру розрахунку орендного платежу.

Таблиця 3.4 – Графік погашення лізингових платежів при придбанні сільськогосподарського трактору AGROTRON 6145G ТОВ «Лідерпартс»

рік	Квартали	Залишок на початок кв-лу, грн	+ 4% за квартал (16% на рік)	Щоквартальний платіж	Залишок на кінець кв-лу, грн
2024 рік	1кв	1260000	1310400	134255,74	1176144,26
	2кв	1176144,26	1223190,03	134255,74	1088934,29
	3кв	1088934,29	1132491,67	134255,74	998235,93
	4кв	998235,93	1038165,36	134255,74	903909,63
2025 рік	1кв	903909,63	940066,01	134255,74	805810,27
	2кв	805810,27	838042,69	134255,74	703786,95
	3кв	703786,95	731938,43	134255,74	597682,69
	4кв	597682,69	621589,99	134255,74	487334,26
2026 рік	1кв	487334,26	506827,63	134255,74	372571,89
	2кв	372571,89	387474,77	134255,74	253219,03
	3кв	253219,03	263347,79	134255,74	129092,05
	4кв	129092,05	134255,74	134255,74	0

Розрахунки показують, що ТОВ «Лідерпартс» заборгувало 351 068,85 гривень лише за відсотки. Ця сума може зрости, оскільки ми плануємо отримати обладнання у повну власність. Це вимагає продовження терміну дії договору та сплати додаткових 1,2 млн гривень під 16% річних, а також ще 5% комісії з цієї суми.

У таблиці 3.5 наведено розрахунок лізингового платежу за сільськогосподарський трактор DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G, придбаний ТОВ «Лідерпартс».

Таблиця 3.5 – Графік погашення залишкової вартості сільськогосподарського трактору AGROTRON 6145G ТОВ «Лідерпартс»

Квартали	Залишок на початок кв-лу, грн	+ 4% за квартал (16% на рік)	Щоквартальний платіж	Залишок на кінець кв-лу, грн
2027 рік				
1кв	1200000	1248000	178233,40	1069766,60
2кв	1069766,60	1112557,26	178233,40	934323,87
3кв	934323,87	971696,82	178233,40	793463,42
4кв	793463,42	825201,96	178233,40	646968,56
2028 рік				
1кв	646968,56	672847,30	178233,40	494613,90
2кв	494613,90	514398,46	178233,40	336165,06
3кв	336165,06	349611,66	178233,40	171378,27
4кв	171378,26	178233,40	178233,40	0

Інші розрахунки проводилися аналогічно.

З цієї таблиці ми обчислимо додаткові долари відсотків: $178\,233,40 \text{ грн} \times 8 \text{ кв.} \cdot 1,2 \text{ млн грн} = 2239,60 \text{ тис. грн.}$

Загальна сума плати за лізинг розраховувалася наступним чином.

За перші 3 роки ТОВ «Лідерпартс» виплатить 351 068,85 грн відсотків. За останні 2 роки сплатить ще 225 867,20 грн. Також суд призначив: 60 тис. грн. як комісійні ($1\,200\,000 \text{ грн.} \cdot 0,05 = 60\,000 \text{ грн.}$). Загальна сума платежів по лізингу становить $351\,068,85 + 225\,867,20 + 60\,000 = 636\,935,05 \text{ грн}$

Порівняно з кредитом (таблиця 3.6) він менший на 1226092,99 грн: $1\,863\,028,04 - 636\,935,05 = 1\,226\,092,99 \text{ грн.}$

Таблиця 3.6 – Порівняння економічного ефекту від придбання сільськогосподарського трактору AGROTRON 6145G на умовах лізингу та кредиту на підприємстві ТОВ «Лідерпартс»

порівнювальні показники, тис. грн.	Кредит	Лізинг
щоквартальний платіж: з 2024 по 2026 рр.	235,65	134,25
з 2027 по 2028 рр.	235,65	178,23
аванс.	-	540
комісійні	150	60
загальна сума виплат.	4863,02	3636,93
переплата по % і комісійних	1863,02	636,93

Цифри свідчать на користь лізингу трактора DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G, а не його фінансування за допомогою кредиту. Для ТОВ «Лідерпартс» такий вибір зменшить фінансове навантаження на 1226,09 тис. гривень.

Прогнозування майбутніх економічних показників підприємства після запропонованих ініціатив

Постачання сільськогосподарської техніки ТОВ «Лідерпартс» через фінансовий лізинг знизить відсотки за позиками та комісійні витрати. Розрахунки за 2021–2028 роки показують загальне скорочення фінансових витрат на 1 226,09 тис. гривень, що в середньому становить 245,2 тис. гривень на рік.

Очікувані покращення мають підвищити як ефективність, так і прибутковість ТОВ «Лідерпартс». У таблиці 3.7 представлено прогноз фінансових результатів корпорації за 2024 рік, розрахований шляхом екстраполяції наявних даних.

Таблиця 3.7 – Прогноз фінансових результатів діяльності ТОВ «Лідерпартс» в 2024 році

Показники	2021 р	2022 р	Темп росту 2022 р. до 2021 р., %	Прогноз на 2024 р.
чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	663571	903758	36,20	1230883
собівартість реалізованої продукції, тис грн	556700	773210	38,89	1073924
валовий прибуток, тис грн	106371	132548	24,61	156959
інші операційні доходи, тис грн	25854	61897	139,41	148187
адміністративні витрати, тис грн	6070	18858	210,68	58587
витрати на збут, тис грн	17216	36017	109,21	75350
інші операційні витрати, тис грн	71386	50818	-28,81	36176
операційний прибуток, тис грн	38053	88752	133,23	135033
інші фінансові доходи, тис грн	802	548	-31,67	374
інші доходи, тис грн	14520	1666	-88,53	191
фінансові витрати, тис грн	3894	3885	-0,23	3876
інші витрати, тис грн	7	6237	89000,00	8000
чистий прибуток, тис грн	36118	69750	93,12	134699

Дослідження показує, що якщо ТОВ «Лідерпартс» продовжить свій поточний шлях розвитку до 2024 року, його фінансові результати повинні покращитися. Прогнозується, що виручка від реалізації зросте на 26,8% і досягне 1 230 883 тис. гривень. Очікується, що собівартість реалізованої продукції досягне 1 073 924 тис. гривень, що на 38,89% більше, ніж у 2022 фінансовому році. Операційні показники та чистий прибуток також мають зрости. Прогнозується, що загальний прибуток підприємства зросте на 93,12% і досягне 134 699 тис. гривень.

ТОВ «Лідерпартс» заборгувало зовнішнім кредиторам приблизно 3 876 тис. гривень за зобов'язаннями, що виникають в результаті його господарської діяльності, зокрема за постачання сільськогосподарської техніки на умовах банківського кредиту.

Розрахунки також показали, що фінансування сільськогосподарської техніки через лізинг може скоротити фінансові витрати підприємства в середньому на 245,2 тис. гривень на кожні 3,0 млн гривень, витрачені на придбання раніше створених активів. Фінансова служба підприємства підрахувала, що щорічно через фінансовий лізинг можна постачати обладнання іноземного виробництва на суму 15 млн гривень.

Таким чином, очікується, що операції з фінансового лізингу заощадять 1 226,0 тис. гривень у 2024 році, що розраховується таким чином: $(15,0 \times 245,2) / 3,0$.

Наведена вище інформація підтверджує прогноз фінансових результатів компанії Leaderparts LLC, зокрема економічну вигоду, очікувану від лізингу сільськогосподарської техніки. Цифри наведено в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Прогноз фінансових результатів діяльності ТОВ «Лідерпартс» з урахуванням застосування лізингу в 2024 році

Показники	Прогноз з урахуванням заходів у 2024 р.
чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	1230883
собівартість реалізованої продукції, тис грн	1073924
валовий прибуток, тис грн	156959
інші операційні доходи, тис грн	148187
адміністративні витрати, тис грн	58587
витрати на збут, тис грн	75350
інші операційні витрати, тис грн	36176
операційний прибуток, тис грн	135033
інші фінансові доходи, тис грн	374
інші доходи, тис грн	191
фінансові витрати, тис грн	2650
інші витрати, тис грн	8000
чистий прибуток, тис грн	137349

Очікується, що у 2024 році фінансові витрати знизяться на 1,226 млн, зменшивши їхню вартість на 2,65 млн. Таким чином, загальний фінансовий результат підприємства має покращитися до 137 349 тис. гривень.

На основі наведених вище даних можна розрахувати заплановані показники економічної ефективності для кожного запропонованого заходу, як показано в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Планові показники економічної ефективності господарської діяльності підприємства в умовах реалізації запропонованих заходів

Показники	2022 р.	Прогноз з урахуванням заходів у 2024 р.	Відхилення
валова рентабельність виробничих витрат, %	0,17	0,19	0,02
чиста рентабельність чистого доходу від реалізації продукції, %	7,72	11,16	3,44
рентабельність операційної діяльності, %	10,10	10,85	0,76
коефіцієнт рентабельності фінансових витрат	17,95	51,83	33,88
коефіцієнт окупності фінансових витрат	232,63	464,48	231,86
співвідношення фінансових витрат і собівартості реалізованої продукції	0,0050	0,0025	-0,0026

Розрахунки показують, що економічна діяльність стане ефективнішою до

2024 року. Очікується, що валовий прибуток відносно виробничих витрат зросте на 0,02 пункту, чистий дохід від продажів – на 3,44 пункту, а валовий прибуток від операційної діяльності – на 0,76 пункту.

Запропоновані заходи мають покращити фінансову ефективність ТОВ «Лідерпартс». Очікується, що коефіцієнт рентабельності фінансових витрат зросте з 21,98 до 33,88. У найближчій перспективі також очікується, що підприємство щороку частіше сплачуватиме свої фінансові витрати, що підвищить коефіцієнт окупності до 464,48 грн – на 231,86 грн вище, ніж показник 2022 року. Зниження фінансових витрат має покращити загальні показники діяльності компанії та збільшити її майбутній прибуток.

Висновок до третього розділу

Вивчення організаційних та економічних аспектів фінансового менеджменту підприємства призводить до одного головного висновку:

У сучасних економічних умовах здатність компанії ефективно використовувати ресурси та ставати більш фінансово незалежною значною мірою залежить від розміру та зростання її фінансового потенціалу. Багато підприємств залишаються нездатними ефективно працювати, оскільки їхні фінансові можливості занадто обмежені за масштабом, якістю чи структурою. Ця слабкість відображає значні втрати ресурсів протягом періоду реформ та складне фінансове становище компаній.

Фінансові кризи підприємств зазвичай виникають з двох джерел: зовнішні фактори, що знаходяться поза контролем компанії, та внутрішні проблеми всередині самої компанії.

Стабільна фінансова база дає компанії можливості для фінансування нових продуктів і послуг, виходу на нові ринки через прямий маркетинг, розширення діяльності в інші види діяльності та найму висококваліфікованого персоналу. Вона може залишатися незалежною від інших підприємств, продовжуючи зростати; її співробітники, у свою чергу, не залежать від компанії щодо працевлаштування.

Документація свідчить про те, що фінансування постачальницької діяльності ТОВ «Лідерпартс» за рахунок власного капіталу відволікає кошти від операційного обороту компанії. Це знижує ліквідність та платоспроможність, обмежує її активну базу та зрештою послаблює її фінансову стабільність.

Українські підприємства зазвичай покладаються на фінансовий лізинг для фінансування інвестицій. Оскільки оренда сільськогосподарської техніки вже є стандартною бізнес-практикою, ТОВ «Лідерпартс» може зміцнити свої фінанси за допомогою лізингових операцій.

Розрахунки показують, що оренда трактора DEUTZ-FAHR AGROTRON 6145G коштуватиме менше, ніж його купівля. Для ТОВ «Лідерпартс» цей варіант зменшить грошові витрати на 1226,09 тис. грн. Цифри також вказують на покращення бізнес-показників до 2024 року: валовий прибуток відносно виробничих витрат зросте на 0,02 пункти, чистий дохід від продажів – на 3,44 пункти, а операційна рентабельність – на 0,76 пункти.

Висновки

У дослідженні розглянуто, як суб'єкти господарювання управляють своїми фінансовими ресурсами та як ці практики впливають на операційну ефективність. Його результати дозволяють зробити такі висновки:

Створення та використання фінансових ресурсів формують відносини між сторонами та є невід'ємною частиною фінансової діяльності. Прямі фінансово-економічні операції підприємства залежать від його фінансового потенціалу та можуть посилювати або послаблювати його. Цей потенціал ґрунтується не лише на фінансових ресурсах, доступних у певний момент часу, а й на здатності підприємства швидко та з мінімальними витратами створювати та зберігати необхідні йому активи.

Фінансове управління підприємством несе багато обов'язків, тому вони потребують чіткої організації. Деякі з них безпосередньо входять до його сфери діяльності; інші стають можливими завдяки його підтримці. Тому ми поділяємо управління фінансовим потенціалом на дві категорії: функціональні обов'язки, які стосуються дій, та цільові обов'язки, які стосуються отриманих продуктів.

Сучасному фінансовому менеджменту потрібна система, яка відстежує, як формується та використовується фінансовий потенціал, а також дозволяє контролювати ці процеси. Така система може швидко виявляти відхилення від запланованих економічних цілей та спонукати до необхідних коригувань. Без неї ширший операційний механізм економіки стає важко підтримувати.

Фінансова спроможність може перетворити ресурси, якими володіє компанія, на реальні результати. Вона також стимулює процеси оновлення, які підтримують функціонування підприємства.

ТОВ «Лідерпартс» було засновано у 1997 році для постачання та обслуговування запасних частин для сільськогосподарської техніки німецької компанії DEUTZ-FAHR. Компанія пропонує широкий спектр послуг, безкоштовне навчання фахівців у галузі сільського господарства, оновлює інформацію та

підтримує клієнтів, швидко постачає запасні частини та витратні матеріали, а також має досвідчених водіїв.

Цифри свідчать про те, що ТОВ «Лідерпартс» працює прибутково. У 2022 році чистий обсяг продажів досяг 903 758 тис. гривень, що на 600 288 тис. гривень, або в 1,97 раза, більше, ніж у 2020 році. Чистий прибуток також різко зріс: з 12 818 тис. гривень у 2020 році до 69 750 тис. гривень у 2022 році, що в 4,44 раза більше. Таке зростання за дворічний період є позитивним результатом.

Результати дослідження показують, що ТОВ «Лідерпартс» ефективно працювало у 2022 році. Прибутковість залишалася позитивною в основній, операційній та ширшій економічній діяльності, що свідчить про стабільні загальні фінансові показники компанії.

Аналіз показав, що загальні активи ТОВ «Лідерпартс» зросли на 308 994 гривні між 2020 та 2022 роками, досягнувши 474 510 гривень у 2020 році. Інші активи компанії збільшилися на 246 226 тис. гривень. Запаси становили найбільшу частку оборотних активів. Грошові кошти, найпоширеніша категорія активів, становили 40 мільйонів 604 тисячі гривень у 2022 році, що приблизно на 35 мільйонів 70 тисяч гривень більше, ніж у 2020 році.

Аналіз показав, що ТОВ «Лідерпартс» перебуває у незадовільному фінансовому становищі за кількома показниками стабільності. У 2022 році коефіцієнт автономії, який відображає частку активів, фінансованих за рахунок власного капіталу, становив 0,25 порівняно зі звичайним мінімумом у 0,5; він також знизився на 0,03 пункту. Коефіцієнт фінансової залежності був від'ємним. Його значення у 2020 році становило 3,54, що значно перевищує прийнятий максимум у 2,0, та зросло ще на 0,49 пункту до 4,03 у 2022 році.

Аналіз показав, що з 2020 по 2022 рік ТОВ «Лідерпартс» було пов'язане з підприємствами з повною фінансовою стабільністю. Розраховані показники свідчать про достатню фінансову спроможність: усе фінансування надходило з внутрішніх джерел, а капітал компанії не залежав від зовнішнього фінансування.

ТОВ «Лідерпартс» досягло високих фінансових результатів завдяки чіткій функціональній структурі управління фінансовими ресурсами. Економічний та плановий відділи компанії розвивають її фінансовий потенціал, тоді як фінансово-економічний відділ поділено на підрозділи з визначеними обов'язками, що охоплюють весь спектр завдань фінансового управління.

Дослідження показують, що за сучасних умов ведення бізнесу економічна життєздатність підприємства та його здатність ефективно використовувати ресурси значною мірою залежать від сили, застосування та постійного розвитку його фінансового потенціалу. Однак багато підприємств працюють з фінансовим потенціалом, який є недостатнім за масштабом та погано структурованим. Впровадження реформ призвело до значних втрат ресурсів, тоді як загальне фінансове становище цих підприємств залишається складним.

Фінансова спроможність підприємства заслуговує на регулярну та ретельну оцінку, оскільки вона суттєво впливає на те, як функціонує бізнес. Фінансові труднощі зазвичай виникають з двох джерел: зовнішніх факторів, що знаходяться поза контролем підприємства, та внутрішніх факторів, що формуються його власними рішеннями.

Дослідження показало, що ТОВ «Лідерпартс» здійснює власні фінансово-господарські операції з продажу та постачання сільськогосподарської техніки, і якість цієї роботи є дуже високою. Однак фінансування постачальницьких операцій за рахунок власних коштів компанії відволікає ресурси, що генеруються її внутрішніми доходами. Це знижує ліквідність та платоспроможність, обмежує зростання активів і зрештою робить підприємство фінансово нестабільним.

Лізинг сільськогосподарської техніки зараз є поширеним явищем, тому ТОВ «Лідерпартс» могло б покращити своє фінансове становище, пропонуючи цю послугу як вигідний варіант ведення бізнесу.

Запропоновані заходи мають підвищити ефективність фінансових операцій ТОВ «Лідерпартс». Очікується, що коефіцієнт рентабельності зросте з 26,94 до 33,88.

Зниження фінансових витрат також має покращити коефіцієнт окупності, який, за прогнозами, досягне 464,48 грн – на 231,86 грн більше, ніж у 2022 році – оскільки щорічні виплати фінансових витрат стають частішими. Разом ці зміни мають покращити загальну ефективність компанії та збільшити її потенційну фінансову прибутковість у майбутньому.

Список використаних джерел

- 1 Азарова А.О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2012. 172 с.
- 2 Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навчально-методичний посібник. К.: 2009. 328 с.
- 3 Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. *Держава та регіони*. 2016. № 5. С. 21-23.
- 4 Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. № 4. Т.3. С. 267-271.
- 5 Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: Вид-во КНЕУ, 2015. 592 с.
- 6 Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия. К.: Ника Центр, Эльга, 2018. 448 с.
- 7 Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. К.: Видавництво А.С.К., 2013. 400с.
- 8 Варналій З.С. Проблеми забезпечення фінансової стійкості суб'єктів малого та середнього бізнесу. URL: www.ua.org.ua/brochure/2009/001/000.htm.
- 9 Вишнеvsька О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: соціально-економічні та екологічні аспекти: монографія. Миколаїв: Дизайн і поліграфія, 2022. 487 с.
- 10 Внутрішній контроль господарської діяльності підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. За ред. к.е.н. проф. М.Д. Корінька. Фастів: "Поліфаст", 2013. 440 с.
- 11 Ворсовський О.Л. Джерела формування фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. *Економіка підприємства*. URL:http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2015_19/145_153.pdf
- 12 Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. Київ: „Центр навчальної літератури”. 2014. 224 с.
- 13 Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-

господарської діяльності підприємств. К.: Кондор, 2014. 180 с.

14 Гайдар С. М. Коефіцієнтний підхід до оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі. *Торгівля і ринок: зб. наук. праць*. 2017. №27. С. 443-449.

15 Гетьман О.О. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Центр навчальної літератури, 2012. 307с.

16 Голубєва Т.С. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5. С. 66-71.

17 Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: Підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2012. 463 с.

18 Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навч. посібник. Львів: «Магнолія 2006», 2012. 282 с.

19 Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>

20 Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015, вип. 18.5 С. 110-114.

22 Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 302 с.

23 Грідчіна М. В. Управління фінансами акціонерних товариств: навчальний посібник. К.: А.С.К., 2022. 384 с.

24 Давидович І. Є. Контролінг: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 264 с.

25 Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua/

26 Дідченко О. І. Підходи до оцінки фінансового потенціалу як важливої складової інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства URL: http://www.confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/monography/24_Dydchenko.htm.

27 Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 208 с.

- 28 Довгань Л.Є. Корпоративне управління: навч. пос. К.: Кондор, 2015. 180с.
- 29 Докієнко Л.М. Удосконалення процесу управління фінансовою стійкістю підприємств промисловості як необхідна передумова підвищення їх конкурентоздатності. Л.М. Докієнко. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Зб. наук. праць*. 2014. Вип. 4 (28). С. 76-90.
- 30 Економіка підприємства: підручник. за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк: Вежа-Друк, 2021. 767 с
- 31 Економіка підприємства: підручник для студ. вищих навч. закладів за заг. ред. П.В. Круша, К.В. Шелехова. К.: ДП «НВЦ «Пріоритети»». 2014. 624 с.
- 32 Економіка підприємства: навчальний посібник. за ред. А.В. Шегди. К.: Знання-Пресс, 2011. 431с.
- 33 Економічна діагностика: навч. посібник. за ред. Т.Ф. Косянчук. Львів: Новий світ. 2000, 2013. 452 с.
- 34 Економічна енциклопедія: у трьох томах. К.: Видавничий центр «Академія». 2012. 848 с.
- 35 Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. К.: ИНФРА, 2010. 630 с.
- 36 Економічний аналіз: Підручник. К.: ИНФРА, 2014. 487 с.
- 37 Євтушевський В.А. Корпоративне управління: підручник. К.: Знання, 2016. 406 с.
- 38 Загора Т.О. Економічна діагностика: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 400с.
- 39 Задихайло Д. В. Корпоративне управління: навчальний посібник. Х.: Еспада/ 2013. 688 с.
- 40 Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2012. 252 с.
- 41 Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. К.: МАУП, 2012. 152с.
- 42 Ільїна С. Б. Контролінг процесів господарської діяльності в харчовій промисловості: навч. посіб. К.: Професіонал. 2013. 592 с.
- 43 Калайтан Т. В. Контролінг: навч. посіб. Львів: Новий Світ. 2013. 252 с

- 44 Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: Навчальний посібник. К.: Атіка, 2013. 432 с.
- 45 Карасьова Н.А. Становлення та особливості розвитку лізингу в зарубіжних країнах. *Статистика України*. 2014. №1. С. 31-34.
- 46 Квасовський О. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2016. №2(31). С. 99-111.
- 47 Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. Х.: Вид. дім «ІНЖЕК». 2013. 144 с.
- 48 Климчук С. В. Напрями оцінки руху грошових потоків як визначальної компоненти фінансової стійкості. *Економіка АПК*. 2016. №9. С. 52.
- 49 Кнейслер О.В. Фінансове адміністрування і менеджмент у системі управління фінансами суб'єктів господарювання. *Наукові записки національного університету «Острозька академія»*. 2013. Вип. 24. С. 169-173.
- 50 Комарецька П. В. Фінансовий потенціал: його складові, фактори впливу та умови розвитку. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії»*. 2015. № 663. С.144-148
- 51 Контролінг: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2010. 224 с
- 52 Контролінг: Навчальний посібник. За заг. ред. д.е.н., проф. С. С. Герасименко. К.: Національна академія управління, 2011. 100 с.
- 53 Контролінг: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 264 с
- 54 Контролінг: навч. посіб. Під ред. Г. О. Швиданенко. К.: КНЕУ, 2012. 264с.
- 55 Костевич О.Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. Чернігів: ЧДТУ, 2016. № 43. С. 54-59.
- 56 Костирко А. Г. Напрями, підходи, особливості формування і використання фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств: теоретичні та практичні аспекти. Миколаїв: МНАУ, 2015. 67 с.
- 57 Костирко А. Г. Нарощування фінансового потенціалу

сільськогосподарських підприємств. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки України: матеріали XXVIII Міжнар. наук.- практ. конф.*, Львів, 2-3 серпня 2013 р. Львів: ЛЕФ, 2013. С. 75-77.

58 Костирко Л.А. Діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія. Х.: Фактор, 2014. 336 с.

59 Кочетков В. М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: монографія. К.: КНЕУ. 2012. 256 с.

60 Кравченко М.С. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства. М.С. Кравченко. *Вісник економічної науки України* 2014. № 2. С. 61-63.

61 Крайник О. П. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. К.: Дакор, 2013. 260 с.

62 Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: ЦНЛ, 2016. 520с.

63 Кузенко Т.Б. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки* 2015. №4. С. 123-132.

64 Кучер В.А. Визначення структури показників ефективності роботи підприємства як основа прийняття стратегічних рішень. *Економіка промисловості*. 2017. № 1. С. 71-77.

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

66 Манів З.О. Економіка підприємства: Навчальний посібник. К.:Знання, 2015. 580с.

67 Марич, П. М. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання Навч. посіб. Львів. 2011. 250 с

68 Марцин В. Економічний аналіз структури ризиків діяльності лізингових компаній та шляхи їх мінімізації. *Економіст*. 2014. №4. С. 34-38.

69 Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання. URL: . <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream>

70 Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств. Затверджено Центральною спілкою споживчих товариств України 28.07.2006р. . URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>

71 Місюк Ю. Особливості формування та використання фінансових ресурсів підприємства. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/994/953>

72 Міхаліна І. Актуальні проблеми розвитку лізингу в Україні. *Статистика України*. 2019. №3. С. 31-36

73 Муза И.М. Проблеми розвитку фінансової стійкості підприємства в сучасній економіці. URL: . Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

74 Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». К.: Економіка. Фінанси. 2010. №8. С. 22-29.

75 Орлова Н.С. Особливості розвитку світового фінансового ринку в умовах глобалізації. *Схід*. №5 (83). 2014. С. 5-9.

76 Оспіщев В.І. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємств. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг: зб. наук. праць*. Харків: Вид-во Харків. ДУ харчування та торгівлі. 2016. Вип. 2(10). 694. С. 218-223.

77 Петренко С. Н. Контролінг: учеб. пособ. К.: Ника-Центр, Эльга, 2011. 328 с.

78 Податковий Кодекс України, ухвалений Верховною Радою України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. . URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/>

79 Портна О. В. Контролінг: навч. посіб. Львів: «Магнолія–2006», 2013. 240 с.

80 Пушкар М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: моногр..Тернопіль: Картбланш, 2014. 370 с.

81 Рижиков В.С. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2014. 400с.

82 Самсонова К.В. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. К.В. Самсонова. *Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного*

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Leah', written in a cursive style.

30/12/2023

Додаток А

Звітність ТОВ «Лідерпартс» за 2020-2022 роки

АКТ

перевірки кваліфікаційної роботи магістра на наявність ознак академічного плагіату.

Відповідно до даних сервісу **Strikeplagiarism** кваліфікаційна робота «Управління фінансовим потенціалом підприємства з метою підвищення ефективності його діяльності», автора: Степаненко Л.М. містить 12,5 % обсяг знайдених подібностей. Ознаки академічного плагіату – відсутні.

Перевірку виконала доцент кафедри Фінанси, облік і аудит Вікторія Орлова

03.01.2024 р.