

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконав: студент II курсу, групи 672-2
денної форми навчання
спеціальність 072 «Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок»
Цікул Вадим Русланович _____

Керівник:
доцент кафедри фінансів і кредиту
Корбутяк Аліна Георгіївна _____

До захисту допущено на засіданні кафедри
протокол № ____ від _____ 2024 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.

АНОТАЦІЯ

Цікул В.Р. Управління фінансовим потенціалом підприємства. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2024. 70 с.

У кваліфікаційній роботі поглиблено дослідження інструментарію формування фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах. Висвітлено сутність та методику оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах.

Проведено оцінку індикаторів фінансового потенціалу ПП «Елана» у динаміці із застосуванням сучасного інструментарію. Запропоновано шляхи вдосконалення політики управління досліджуваним підприємством, враховуючи існуючі тенденції його розвитку.

Ключові слова: фінансовий потенціал, індикатори оцінки, управління потенціалом.

ANNOTATION

Tsikul V.R. Management of the financial potential of the enterprise. – Manuscript. Qualification work for obtaining the second (master's) level of higher education in specialty 072 «Finance, banking and insurance». Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2024. 70 p.

In the qualification work, the study of the toolkit of the formation of the financial potential of the enterprise in modern conditions is deepened. The essence and methodology of assessing the financial potential of an enterprise in modern conditions are highlighted.

The indicators of the financial potential of PE «Elana» were evaluated dynamically using modern tools. Ways to improve the management policy of the enterprise under study are proposed, taking into account the existing trends of its development.

Keywords: financial potential, indicators of value, management of potential.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ В.Р. Цікул

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ.....	7
1.1. Економічний зміст категорії «фінансовий потенціал» підприємства.....	7
1.2. Сучасний інструментарій оцінки фінансового потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання.....	16
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПП «ЕЛАНА» У 2021-2023 РОКАХ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ОЦІНКИ ТА РОЗВИТКУ.....	24
2.1. Алгоритм оцінювання фінансового потенціалу досліджуваного підприємства.....	24
2.2. Аналіз факторів впливу на фінансовий потенціал підприємства.....	34
2.3. Дослідження індикаторів ефективності існуючого фінансового потенціалу підприємства.....	39
Висновки до розділу 2.....	45
РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	46
3.1. Напрямки управління фінансовим потенціалом підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід.....	46
3.2. Ключові аспекти вдосконалення фінансового потенціалу досліджуваного підприємства.....	53
Висновки до розділу 3.....	59
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63
ДОДАТКИ	

ВСТУП

У сучасних складних умовах господарювання кожен суб'єкт має розробляти індивідуальні напрями діяльності з урахуванням специфіки функціонування, особливостей місця розташування та зовнішнього середовища. Формування фінансового потенціалу підприємства повинно здійснюватися таким чином, щоб забезпечити постійне зростання його спроможності ефективно вирішувати виробничо-збутові та господарські завдання, водночас покращуючи позиції на ринку в умовах високої конкуренції. Знання підприємством свого оточення, напрямів діяльності та інтенсивності змін зовнішнього середовища дозволяє адаптуватися до цих змін, коригуючи власний потенціал, в т.ч. й фінансовий. Зважаючи на постійний вплив динамічних змін зовнішнього середовища, процес адаптації набуває особливого значення, що викликає підвищений інтерес суспільства, зокрема серед науковців, дослідників і практиків. Особливо актуальним є дослідження фінансового потенціалу підприємств в умовах значних зовнішніх викликів, таких як військова агресія росії проти України.

Очевидно, що оцінка фінансового потенціалу підприємства та його управління мають здійснюватися на основі комплексного підходу. Це зумовлено тим, що фінансовий потенціал формується із складових, які безпосередньо залучені в господарську діяльність підприємства та виступають об'єктами аналізу. Комплексний підхід дозволяє визначити обсяг наявного потенціалу, дослідити його структуру, а також виявити щільність причинно-наслідкових зв'язків між його елементами. Він дає змогу оцінити рівень ефективності використання фінансового потенціалу, визначити невикористані резерви, спрямовані на оптимізацію фінансово-господарської діяльності підприємства, зміцнення його конкурентних позицій на ринку та досягнення стратегічних цілей. Усі ці аспекти підкреслюють актуальність, мету і завдання проведеного дослідження.

Фінансовий потенціал підприємства та його методологічний інструментарій є важливими аспектами сучасних економічних досліджень. У науковій літературі це поняття розглядається з різних підходів. Загальні проблеми управління фінансовим потенціалом різного роду бізнес-структур досліджували такі відомі зарубіжні економісти, як Б. Карлоф, В. Крейдер, Р. Маккен, В. О. Мілс, та інші. Серед широкого кола науковців, які аналізували різновиди та складові фінансового потенціалу, слід виділити О. Ю. Амосова, З. І. Галушку, Ю. Ю. Мороза, Т. І. Світличну, Л. М. Таранюк, О. В. Чернієву тощо. У свою чергу, сутність фінансового потенціалу підприємства досліджували М. О. Кизим, Л. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, К. А. Мамонов, І. П. Отенко, О. С. Федонін та інші.

Постійна динамічність умов господарювання, вплив форс-мажорних обставин (зокрема, тих, що спостерігаються в сучасний період), а також невизначеність майбутніх перспектив обумовлюють необхідність подальшого поглиблення наукових досліджень. Це передбачає адаптацію отриманих результатів до актуальних умов і вимог сучасного бізнес-середовища.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних і практичних напрацювань та формування нових методичних підходів щодо оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства, з метою формування комплексної і достовірної інформації для прийняття адекватних рішень у напрямку зміцнення і нарощення об'єкта (бази) дослідження.

Реалізація зазначеної мети дослідження обумовила відповідно завдання:

- узагальнити сутність категорії «потенціал економічного розвитку підприємства»;
- висвітлити методику і особливості оцінки потенціалу економічного розвитку вітчизняних підприємств з урахуванням впливу факторів ззовні;
- проаналізувати вже існуючий потенціал розвитку досліджуваного підприємства з використанням доступного інструментарію оцінки;
- запропонувати систему управління потенціалом економічного розвитку вітчизняного підприємства;

- розробити напрями ефективнішого управління потенціалом економічного розвитку з метою забезпечення зростання показників ефективності підприємства в майбутньому.

Об'єктом дослідження виступають процеси оцінки та застосування існуючого інструментарію управління фінансового потенціалу розвитку вітчизняного підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-прикладних засад щодо аналітики формування та оцінювання фінансового потенціалу обраного для дослідження суб'єкта. В даному випадку – приватного підприємства (ПП) «ЕЛІАНА».

Теоретико-методичною та інформаційною базою магістерського дослідження слугували напрацювання вітчизняних і зарубіжних практиків, науковців, фахівців у сфері оцінювання та формування фінансового потенціалу розвитку підприємств, законодавчі і нормативно-правові документи; дані Державної служби статистики України; фінансова та бухгалтерська звітність підприємств; електронні ресурси з обраної теми тощо.

У процесі проведення дослідження було використано широке коло загальнонаукових та специфічних методів.

Теоретична основа та практичне значення роботи полягають у формуванні певного алгоритму оцінювання фінансового потенціалу розвитку вітчизняних підприємств.

Наукова новизна роботи полягає у авторському визначенні категорії «фінансовий потенціал» та виокремленні у його складі такої компоненти, як «адаптивний» потенціал, що зумовлений необхідністю своєчасного реагування на форс-мажорні обставини, що мають місце сьогодні, особливо в умовах активної фази війни.

Загальний обсяг магістерської роботи становить 70 сторінок друкованого тексту, основний зміст роботи викладено на 62 сторінках. Робота містить 6 таблиць та 12 рисунків, список використаних джерел включає 70 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА НАУКОВІ ПІДХОДИ

1.1. Економічний зміст категорії «фінансовий потенціал» підприємства

Суб'єкт господарювання має здатність формувати, розкривати, розвивати та ефективно використовувати свій потенціал, зокрема економічний, за умов відповідного соціально-економічного середовища. Таким чином, фінансовий потенціал підприємства слід орієнтувати на зміцнення його конкурентних позицій. Конкурентну позицію суб'єкта господарювання доцільно трактувати як його фінансову стійкість у відповідному ринковому сегменті, підтверджену обсягами реалізації продукції або наданих послуг.

Таким чином, конкурентна позиція суб'єкта господарювання визначається рядом ключових факторів успіху, серед яких можна виділити: знання та вміння, мобільність, організація маркетингової діяльності, впровадження інноваційних технологій, розширення асортименту, диверсифікація виробництва, забезпечення високої якості продукції та її відповідність міжнародним стандартам якості тощо.

У дослідженнях відомих дослідників-науковців, вчених щодо аналізу діяльності підприємств виділено п'ять ключових ознак, зокрема: топ-менеджмент, організаційні, кадрові, технічні та ринкові [51-53]. Але, в сьогоdnішніх умовах функціонування вітчизняних господарюючих суб'єктів, на думку Джерела [60, с.38] «...таких особливостей є значно більше і найбільш узагальненими з-поміж них є:

- організаційні, що характеризують організаційну форму та структуру підприємства;
- управлінські, які характеризують систему управління та систему планування суб'єкта;
- кадрові, характеризують знання, досвід, навички працівників;

- ринкові, це зокрема: попит, пропозиція, ціна, конкурентоспроможність продукції, якість продукції, обсяги продажу, знання споживчих потреб, репутація ринку, імідж підприємства в цілому;
- технічні, що характеризують виробничі потужності суб'єкта, технології виробництва;
- інноваційні, що характеризують рівень інноваційності технологій виробництва та продукції зокрема;
- економічні, які характеризують наявні та залучені суб'єктом економічні ресурси, темпи зростання прибутку та рентабельності;
- екологічні, що забезпечують відповідність виробленої продукції міжнародним стандартам» [60, с. 39].

Вважаємо, що з-поміж усіх вище наведених однак, ринкові та екологічні особливості є для суб'єктів господарювання за нинішніх умов найбільш цінними зі стратегічної точки зору.

Становлення теорії фінансового потенціалу підприємства є складним інтеграційним процесом з глибокими історичними коренями, що характеризується різноманіттям наукових підходів. Цей процес включає в себе як спільні, так і відмінні елементи, притаманні різним економічним концепціям, що відображають використання як традиційних, так і сучасних методів та методик оцінки фінансового потенціалу та потенціалу розвитку бізнес-одиниці.

Фінансовий потенціал підприємства є об'єктом дослідження не лише однієї теоретичної концепції, оскільки існують різноманітні підходи до визначення унікальних джерел запасів, доступних та прихованих ресурсів, а також виробничих, ринкових та інших можливостей вітчизняних підприємств. Це враховує вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що визначають організацію сучасного виробництва та можуть бути активними у процесі його функціонування [59, с. 48].

В етимологічному значенні термін «потенціал» походить «...від латинського слова *potentia*, що означає «сила», «приховані можливості», джерело сили або можливостей, які можуть бути практично реалізовані в

господарській практиці» [28]. У табл. 1.1 наведено трактування категоріального апарату.

Таблиця 1.1

Підходи щодо трактування категорій «потенціал», «фінансовий потенціал підприємства»

№ з/п	Автор	Визначення, номер джерела у бібліографічному списку
1	Великий тлумачний словник сучасної української мови	«...фінансовий потенціал — сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь резерв; приховані здатності, сили якої- небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов» [14]
2	Горбанів Є.	«...фінансовий потенціал — це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо)» [18]
3	Мочерний С.	«...фінансовий потенціал підприємства — сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства у зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості й платоспроможності» [26]
4	Лапін Є.	«...потенціал — це ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність яких-небудь засобів, можливостей» [44]
5	Іоненко К.	«...потенціал — сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь галузі» [29]
6	Нижник В.	«...потенціал — це гранична можливість підприємства до генерації доданої вартості на основі максимального використання ресурсів (виробничих, трудових, організаційних) та досягнення ефекту синергії» [50]
7	Краснокутська Н.	«...потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій» [40]
8	Опарін В.	«...потенціал підприємства — це здатність підприємства забезпечувати очікуваний результат або вирішувати поставлені завдання в наявній системі внутрішніх і зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку» [51]

З наведених у табл. 1.1 визначень, у категоріальному апараті «потенціал» є багато термінів, що повторюються, насамперед слово «можливість». У Великому тлумачному словнику зазначається, що «...можливість — це наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь; внутрішні сили, ресурси, здатності» [16, с. 684]. Практично в усіх наведених визначеннях спільним також є те, що ґрунтування відбувається саме на наявних ресурсах підприємства.

Отже, можна стверджувати, що фінансовий потенціал підприємства є

комплексним відображенням як наявних, так і перспективних можливостей суб'єкта господарювання, які можуть бути максимально ефективно використані в процесі його фінансово-господарської діяльності.

Категорія «потенціал» в економіці охоплює нерозкриті, невиявлені та нематеріалізовані можливості. Перехід від потенційних можливостей до реальних здійснюється лише через економічну діяльність суб'єктів господарювання.

Фінансовий потенціал підприємства відображає його реальну здатність здійснювати виробничо-господарську діяльність, орієнтовану на досягнення стратегічних цілей розвитку. У зв'язку з цим, фінансовий потенціал бізнес-одиниці доцільно розглядати як її здатність і можливість розвиватися в конкретний момент часу відповідно до визначених цілей, а також посилювати конкурентні переваги.

Функціонування фінансового потенціалу підприємства в умовах сучасних змін вимагає національного рівня створення відповідних соціально-економічних умов.

На думку дослідника-науковця Отенко І.П. «...структура фінансового потенціалу підприємства представляє собою сукупність наступних структурних компонентів:

- економічний потенціал (власний та позичений капітал, ліквідність, платоспроможність, управління оборотними активами, управління дебіторською заборгованістю, управління розподілом прибутку)

- стратегія розвитку (економічна стратегія, стратегія прогнозування, бенчмаркінг, маркетинг, контролінг, внутрішній консалтинг, оцінювання економічних ризиків, диверсифікація продукції, екологічна продукція, сталий розвиток, конкурентні переваги);

- кадровий потенціал;

- інвестиційно-інноваційний потенціал (інвестиційна привабливість, формування активів, управління оборотними активами, ефективність інвестицій, формування інвестиційного портфеля);

– інформаційний потенціал (необхідний обсяг інформації про поточний стан суб'єкта і передбачувані зміни та його кадровий потенціал» [53, с.128].

Узагальнюючи вищенаведене, складові фінансового потенціалу можна візуалізувати за допомогою рисунку 1.1.

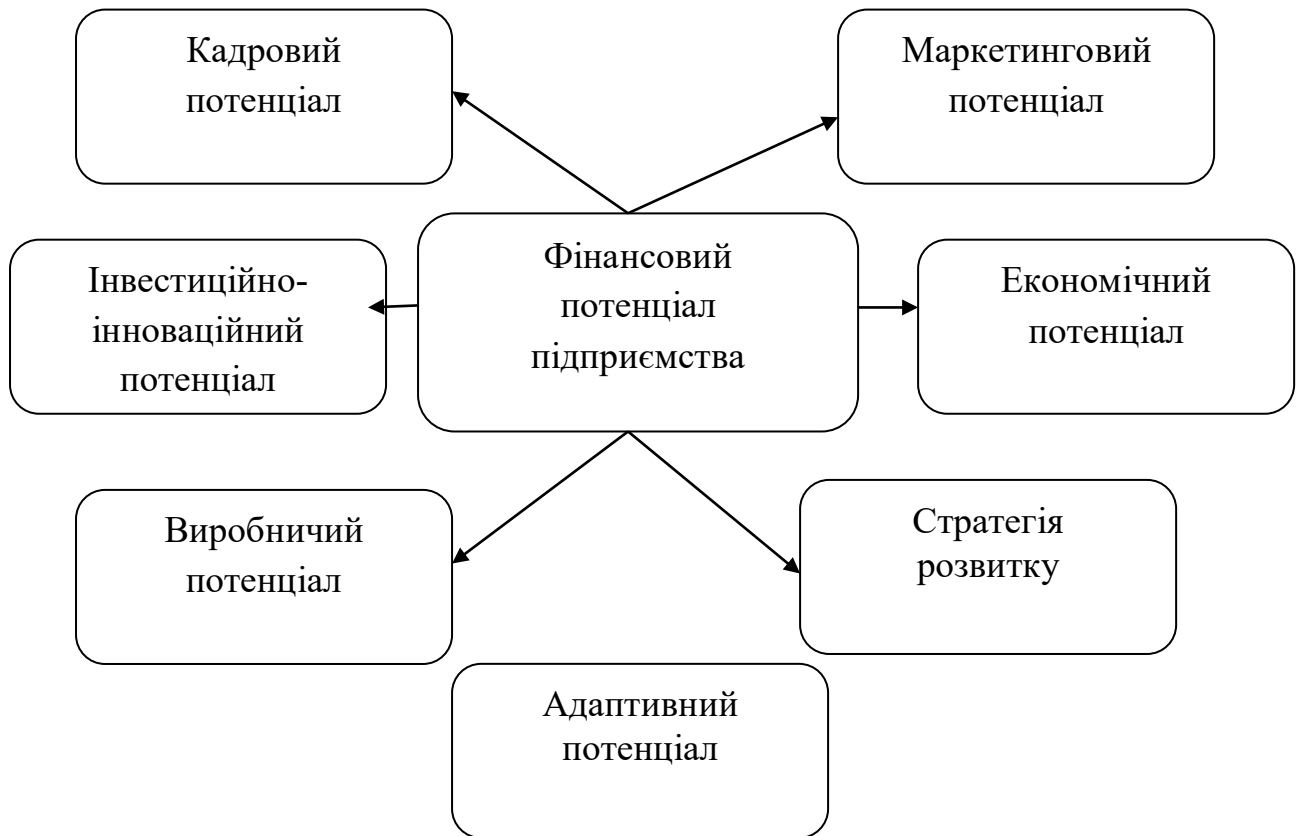


Рис. 1.1. Складові компоненти фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах [53, 129]

Категорія «фінансовий потенціал», як, зрештою, і категорія «потенціал», має значну кількість підходів щодо трактування, тлумачення.

Зокрема, науковець Квасній О.В. констатує: «...під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність усіх форм ресурсного забезпечення та характеру його використання. Такий потенціал являє собою зокрема сукупність природних ресурсів та умов, запасів та цінностей, а також можливостей, які можуть бути використані суб'єктом господарювання для досягнення поставлених цілей та реалізації обраних стратегій» [31, с.248].

У вільній енциклопедії «Вікіпедія» зазначено, що «..потенціал економічного розвитку — це сукупність наявних та придатних до мобілізації основних джерел, засобів країни, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для економічного зростання й соціально-економічного прогресу» [14].

Бланк І.О. дає таке визначення: «...потенціал економічного розвитку підприємства — це здатність підприємства забезпечити отримання стабільного прибутку на основі задоволення потреб споживачів, за внутрішніх та зовнішніх обмежень з урахуванням можливості розвитку підприємства» [9, с.145].

Отже, узагальнюючи наведені визначення, можна відзначити, що потенціал економічного розвитку підприємства — це найбільш ефективне використання сукупних можливостей суб'єкта господарювання, його ресурсів та резервів задля досягнення максимально досяжного стану економічної системи в цілому.

Необхідно зауважити, що відсутність єдиного підходу до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства створює певні труднощі в обґрунтуванні складових його структурних компонентів, а також у процесах оцінювання, аналізу та діагностики фінансового потенціалу підприємства.

Структурування фінансового потенціалу підприємства є основою для його ефективного використання, розвитку, нарощування та формування стану, що відповідає встановленим цілям суб'єкта господарювання.

До складу фінансового потенціалу підприємства доцільно включити виробничий потенціал, економічний потенціал, інвестиційно-інноваційний потенціал, кадровий потенціал, маркетинговий потенціал, організаційно-управлінський потенціал та адаптивний потенціал (рис. 1.1). Ці компоненти взаємодіють між собою, формуючи певну сукупність та можуть бути застосовані лише в комплексі всіх складових частин фінансового потенціалу конкретного суб'єкта господарювання.

Відправною точкою при дослідженні наявних і потенційних можливостей вітчизняних підприємств є виробничий потенціал, який є складним за своєю

суттю і доповнюється іншими видами потенціалів. На нашу думку, ці потенціали є додатковими компонентами стосовно виробничого потенціалу.

Виробничий потенціал визначається як сукупність ресурсів, доступних підприємству для здійснення виробничої діяльності. Кількісні та якісні характеристики цих ресурсів, а також їх інтеграція, визначають виробничу спроможність підприємства. Головною метою виробничого потенціалу є створення нових вартостей, при цьому його компоненти повинні адаптуватися до змінюваних вимог до продукції. Таким чином, склад і характеристики компонентів виробничого потенціалу повинні бути безпосередньо пов'язані з параметрами виготовленої продукції та визначатися ними.

Для забезпечення безперервного процесу функціонування виробничий потенціал суб'єкта господарювання має здатність до постійного самовідтворення. Тобто, виробничий потенціал підприємства повинен володіти властивістю самовідтворення, що дозволяє йому функціонувати безперервно.

Виробничий потенціал, окрім того, є матеріальною передумовою для прискорення науково-технічного прогресу (НТП). Між ними існує взаємозв'язок: зокрема, чим вищий техніко-економічний рівень складових виробничого потенціалу та рівень їх використання, тим міцніша матеріально-технічна база НТП, що, в свою чергу, розширює можливості для впровадження новітніх досягнень і вдосконалення самого потенціалу. Таким чином, ці елементи взаємно удосконалюють і доповнюють один одного.

Економічний потенціал підприємства характеризується певним рівнем його потужностей та можливістю забезпечення конкурентоспроможності, що визначається наявними ресурсами та здатністю ефективно їх використовувати й відтворювати. Фінансові ресурси (як власні, так і позикові), які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання, мають вирішальне значення для його конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Успішність підприємства залежить від обсягу цих ресурсів і їх ефективного використання.

Кадровий потенціал суб'єкта господарювання визначається як сукупність інтелектуальних можливостей, що характеризуються чисельністю працівників,

їх професійно-освітнім рівнем та іншими якісними характеристиками. Структура кадрового потенціалу такого суб'єкта відображає співвідношення соціальних, професійних, демографічних, функціональних та інших властивостей різних груп працівників, а також взаємовідносини між ними.

Інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства являє собою здатність підприємства вкладати інвестиції в свій розвиток, у різні активи та генерувати додаткові фінансові потоки через ці інвестиційні дії. У цьому контексті важливою є наявність у суб'єкта відповідних механізмів, які забезпечують перетворення зростання вартості в грошовий капітал — додану вартість, що створює умови для розвитку та можливості розширення інвестиційної діяльності, як у межах підприємства, так і в рамках поточної діяльності, зокрема через створення дочірніх та спільних підприємств.

Цей потенціал підприємства охоплює не лише здатність відтворювати його виробничі потужності, а й можливість залучати додаткові інвестиції в оборот.

Інвестиційно-інноваційний потенціал суб'єкта є ключовою характеристикою його ресурсних можливостей та джерел розвитку, що визначає перспективи їх використання. Він є вирішальним фактором для забезпечення економічного зростання компанії та відіграє важливу роль у розвитку інших потенційних можливостей (фінансових, виробничих, маркетингових тощо) через інвестиційну діяльність суб'єкта.

Маркетинговий потенціал господарюючого суб'єкта визначається його здатністю впливати на ринок споживачів, що в результаті дозволяє формувати контингент потенційних споживачів, готових здійснювати як первинні, так і повторні закупівлі. Роль маркетингового потенціалу полягає у створенні ринку потенційних споживачів продукції фірми, що забезпечує стабільне відтворення попиту. Маркетинговий потенціал включає можливості бізнес-одиниці залучати та споживати продукцію потенційних споживачів, враховуючи доступні їй ресурси.

Організаційно-управлінський потенціал підприємства являє собою

здатність підприємства та його організаційних компонентів до комбінування та формування комплексу взаємопов'язаних дій, адекватно оцінюючи зміни зовнішнього ринкового середовища. Це забезпечує внутрішньофірмову гнучкість та прибуткову діяльність конкурентоспроможного потенціалу за рахунок ефективності керівництва на всіх рівнях управління. Організаційно-управлінський потенціал підприємства проявляється в трьох формах: система, модель поведінки та результат. Як система, організаційно-управлінський потенціал підприємства є структурованою конструкцією відповідних ресурсів, об'єднаних спільною метою.

В умовах сучасних викликів, зокрема активних бойових дій, запровадження воєнного стану та певної невизначеності, надзвичайно важливою стає роль «адаптивного» потенціалу як складової економічного розвитку. Це означає здатність підприємства маневрувати в умовах надскладної господарської ситуації, володіння навичками та вміннями швидко реагувати на стрімкі зміни зовнішнього середовища, а також гнучкість у прийнятті швидких та ефективних управлінських рішень.

Запропонована структура фінансового потенціалу підприємства є зручною для практичного застосування під час аналізу та оцінювання, оскільки дозволяє детально вивчити її елементи на кожному етапі, починаючи від формування і до безперервного функціонування суб'єкта господарювання.

Як справедливо зазначає М.С. Пантелєєв: «...важливою характеристикою потенціалу підприємства є взаємозамінність, альтернативність його елементів. Дійсно, нестачу виробничих потужностей підприємство може компенсувати більш ефективним їх використанням завдяки впровадженню інновацій, нестачу персоналу — наявністю фінансових ресурсів і управлінських можливостей щодо посилення кооперації виробництва, нестачу власних розробок нової продукції чи технології можна компенсувати, придбавши ліцензію, тощо» [54, с. 210].

Фінансовий потенціал компанії забезпечує реалізацію всіх процесів її діяльності і є основою для отримання майбутніх доходів (результатів) у всіх аспектах фінансово-господарської діяльності. Таким чином, елементи

потенціалу економічного розвитку можна розглядати як взаємозамінні з точки зору досягнення ключових цілей діяльності, що вимірюються узагальнюючими показниками результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. З огляду на ці узагальнюючі показники, елементи цього потенціалу дійсно слід вважати альтернативними, оскільки існує безліч шляхів підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів та інших результатів.

Управління фінансовим потенціалом – це цілеспрямований вплив суб'єкту на джерела та обсяги фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективності операційної та господарської діяльності бізнес-структури.

Діагностика структури та використання фінансового потенціалу підприємства дає змогу виявити резерви для його нарощування, а також визначити науково обґрунтований комплекс взаємопов'язаних і скоординованих виробничо-господарських заходів, що відповідають стратегії розвитку господарюючого суб'єкта в умовах сучасних, надскладних викликів.

При цьому гостро постає проблема достовірного оцінювання фінансового потенціалу, вибору та оволодіння необхідним інструментарієм, яка висвітлена в наступній частині роботи.

1.2. Сучасний інструментарій оцінки фінансового потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання

Оцінювання фінансового потенціалу підприємства характеризується різноманітністю підходів до його проведення, що пояснюється різним трактуванням категорії «потенціал економічного розвитку» та його структури вітчизняними та зарубіжними вченими. Це впливає на формування змісту та методики аналітичних процедур.

До прикладу, Отенко І.П. визначає, що «...оцінка потенціалу підприємства формується на діалектичній єдності статичного та динамічного підходів. Статичний підхід передбачає визначення системоутворюючих елементів та зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і

внутрішніх їх факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування й розвитку підприємства і його зовнішнього середовища» [53, с. 145]. На його думку, «...оцінка – це, з одного боку, процес кількісного визначення рівня потенціалу щодо цілей розвитку підприємства, а з іншого – система виміру рівня розвитку підприємства, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень і заходів на основі збору, зіставлення, сортування, аналізу й інтерпретації відповідних показників» [53, с. 146].

На думку Краснокутської Н.С., «...оцінка потенціалу підприємства – це визначення рівня реалізації поточних і потенційних можливостей, що безпосередньо впливає на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей діяльності підприємства. Основною характеристикою потенціалу, вона вважає, що в процесі такої оцінки повинна бути його цінність для досягнення зазначених цілей, що може бути визначена за допомогою відносних або вартісних показників» [45, с. 76].

Вчені-дослідники Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. стверджують, що «...фінансовий потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому залежно від природи самого показника, застосовувати чи то вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу – евристичну. Методологічною основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу мають уможливлувати порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем» [61, с. 183].

Отже, в сучасній науковій літературі детально висвітлені питання оцінки фінансового потенціалу підприємства, при цьому існує кілька різних підходів і думок щодо методології та процедур його проведення.

Вчений Мамонов К.А. з метою систематизації і узагальнення існуючих підходів оцінки фінансового потенціалу підприємства виділяє наступні оцінки:

- балансовий,

- вартісно-орієнтований,
- індикативний,
- ресурсний,
- комплексний [46, с.50]

Зміст аналітико-методичних процедур та послідовність їх проведення визначаються метою та завданнями, які ставлять перед собою аналітики, а також рівнем інформаційного забезпечення. Головним інтересом для аналітиків, дослідників та інших зацікавлених осіб (власників, менеджерів, інвесторів) є зміцнення та нарощування фінансового потенціалу підприємства з метою посилення його конкурентних переваг на ринку.

Основною метою оцінки фінансового потенціалу є виявлення тенденцій змін його обсягу, моделювання основних параметрів, аналіз впливу факторів, що обумовлюють ці зміни в динаміці, а також розробка шляхів підвищення ефективності використання наявного потенціалу з урахуванням перспектив розвитку підприємства в конкретній сфері, галузі, регіоні або на ринку.

Для досягнення зазначеної мети необхідно виконати такі дії:

- проаналізувати перспективи розвитку досліджуваного суб'єкта господарювання з урахуванням тенденцій змін середовища на ринку в галузевому та регіональному контекстах.
- оцінити зовнішні і внутрішні складові вже сформованого потенціалу підприємства та провести порівняння щодо їх відповідності та пропорційного використання.
- сформулювати орієнтири та напрями вдосконалення структури потенціалу економічного розвитку підприємства, а також підвищення ефективності його використання на основі прогнозування ключових індикаторів функціонування.
- розробити заходи щодо покращення та зміцнення зовнішніх і внутрішніх індикаторів потенціалу економічного розвитку підприємства з метою підвищення синергетичного ефекту їх взаємодії.
- реалізувати комплекс необхідних заходів для нарощування потенціалу

економічного розвитку підприємства згідно з принципом «витрати – ефективність».

- оцінити результати здійснених заходів та порівняти їх з установленими орієнтирами покращення структури потенціалу економічного розвитку підприємства та ефективності його використання.
- провести моніторинг відповідності темпів нарощування потенціалу економічного розвитку підприємства змінам ринкової ситуації.

Цикл проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства зображено на рис. 1.2.

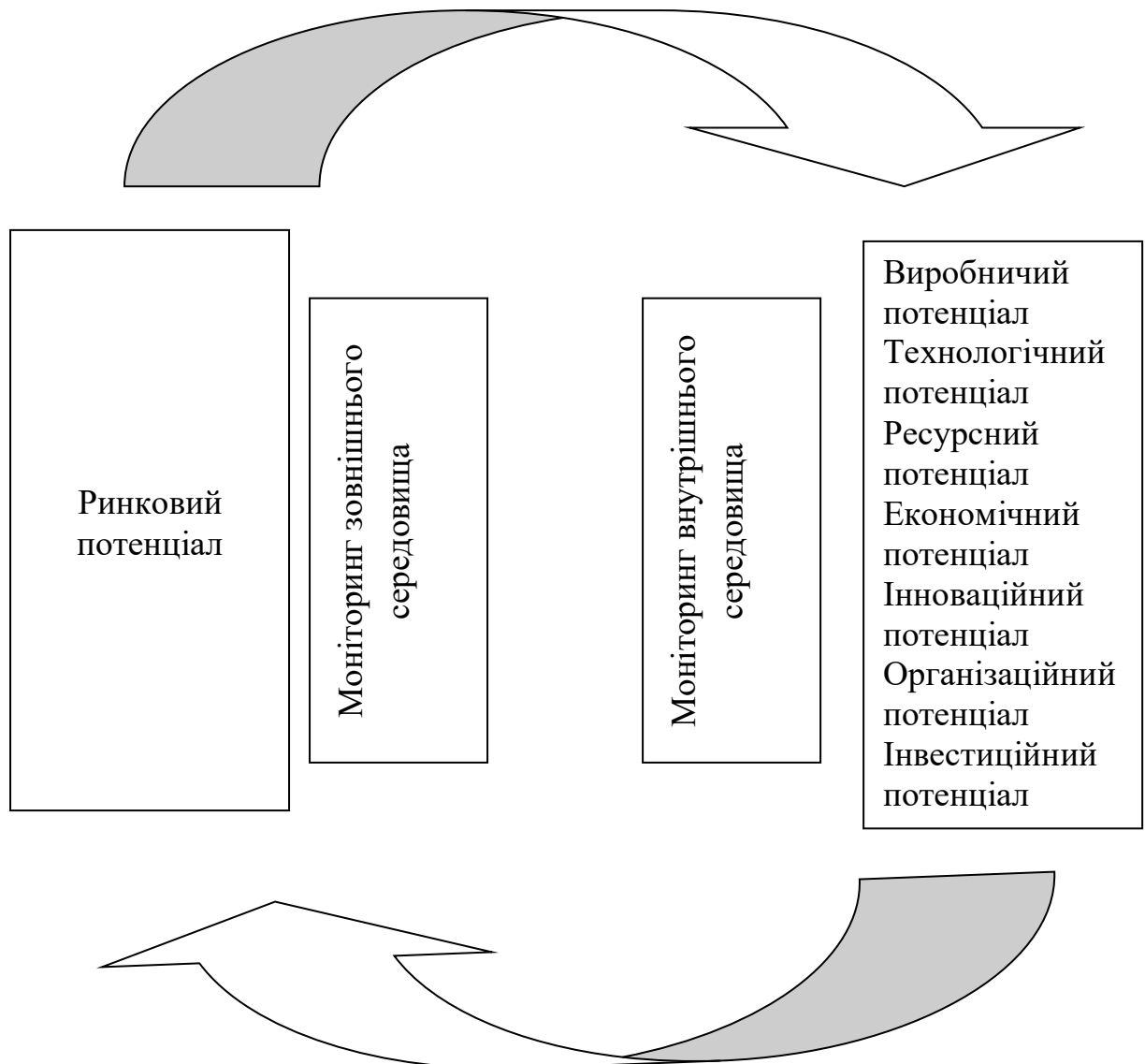


Рис. 1.2. Циклічність оцінювання фінансового потенціалу підприємства

В умовах війни, тобто в умовах виживання бізнесу, та його орієнтації на споживача оцінка фінансового потенціалу підприємства повинна здійснюватися за певною послідовністю аналітичних процедур: від аналізу зовнішніх складових до внутрішніх. Після отримання проміжних результатів, процес оцінки необхідно проводити в зворотному напрямі. Такий підхід дозволяє виявити пропорційність використання всіх видів потенціалу та встановити причинно-наслідкові зв'язки між ними. Ця послідовність є логічно обґрунтованою і зручною, оскільки в сучасних умовах господарювання підприємства повинні постійно моніторити ситуацію на ринку та адаптуватися до нових умов. Однак це не стосується підприємств-монополій.

Достовірність і об'єктивність проведеного аналізу значною мірою залежатиме від вибору методики оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Результатом такої оцінки повинні стати чітко визначені межі власних (внутрішніх) можливостей для нарощування та використання потенціалу економічного розвитку підприємства, а також можливості підприємств-конкурентів, що знаходяться в його безпосередньому оточенні.

Таким чином, мета оцінювання фінансового потенціалу полягає у визначенні становища внутрішнього середовища підприємства по відношенню до стану середовища основних його конкурентів. Тобто потенціал підприємства, як окреме економічне явище, також пізнається у порівнянні з іншими однакісними суб'єктами і, цим самим, визначається рівень його конкурентоспроможності.

У науковій літературі як зарубіжній, так і вітчизняній, для оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства та його конкурентоспроможності дослідники та аналітики використовують різноманітні методи. Систематизацію цих методів, що враховує відповідні ознаки та групи, детально викладено в працях науковців під керівництвом Федоніна О.С., які узагальнили існуючі підходи до їх оцінки (табл. 1.2) [61, с. 56].

Групування методів оцінювання фінансового потенціалу
підприємства за різними ознаками

№ з/п	Класифікаційна ознака	Класифікаційна група
1.	За напрямком формування інформаційної бази	Критеріальні
		Експертні
2.	За способом відображення кінцевих результатів	Графічні
		Математичні
		Логістичні
3.	За можливістю розроблення управлінських рішень	Одномоментні
		Стратегічні
4.	За способом оцінки	Індикаторні
		Матричні

Дослідники [61] вказують, що труднощі оцінювання фінансового потенціалу підприємства виникають через одночасну функціональність та взаємозв'язок усіх його структурних компонентів. Оскільки ці компоненти використовуються в сукупності, зміни в величині та рівні використання потенціалу економічного розвитку підприємства можуть бути виявлені не шляхом аналізу окремих складових, а лише в процесі їх інтеграції та узагальнення результатів аналізу.

У зв'язку з цим, на сучасному етапі наукових досліджень активно розвиваються методи оцінювання фінансового потенціалу підприємства та формування інтегральних показників для створення інформаційної бази, яка відображає його стан з урахуванням оцінок інвестиційного, кадрового, виробничого, організаційного, фінансового та інших видів потенціалу. Крім того, важливим є визначення показника результативності для оцінки фінансового потенціалу конкретного суб'єкта господарювання, обраного для дослідження.

З урахуванням багатогранності об'єкта дослідження та аналізу попереднього досвіду, оцінка фінансового потенціалу промислового

підприємства повинна ґрунтуватися на комплексному підході. Такий підхід передбачає всебічне охоплення складових потенціалу, з урахуванням їх наявності та складу, динаміки змін, структурних зрушень, а також рівня ефективності їх використання.

Послідовність такого оцінювання, а також управління фінансовим потенціалом підприємства наведена в другому розділі дослідження.

Висновки до розділу 1

Узагальнюючи запропоновані у дослідженні визначення, можна запропонувати власне: фінансовий потенціал підприємства — це комплексне відображення його існуючих (наявних) та майбутніх можливостей, що можуть бути максимально задіяні (використані) у фінансово-господарській діяльності такого суб'єкта господарювання.

В даному розділі дослідження запропоновано нову складову фінансового потенціалу — «адаптивний потенціал», тобто такий, що враховує можливості маневрування у надскладних умовах господарювання, застосування навичок та вмінь до швидкого реагування на стрімкі зміни зовнішнього середовища, гнучкості у прийнятті швидких та ефективних управлінських рішень.

Застосування запропонованого в розділі системно-комплексного підходу дало змогу розглядати фінансовий потенціал підприємства не лише як обсяг ресурсів, а й як наявність можливостей та здібностей. Це дозволило серед структурних компонентів виокремити виробничий (економічний), кадровий, інформаційний, інвестиційний, інноваційний потенціали, а також стратегію розвитку. Зокрема, використання людського фактору в управлінні фінансовим потенціалом підприємства сприяє досягненню максимально можливого фінансового результату за умови наявності власних фінансових ресурсів, достатніх для забезпечення ліквідності та платоспроможності, а також можливості залучення інвестицій в альтернативні напрямки. Важливим є також впровадження інноваційних технологій та підходів у виробничі процеси, що

забезпечує прозорість не тільки в поточному, але й у майбутньому періодах, сприяючи досягненню стратегічних цілей підприємства.

Виокремлено визначення управління фінансовим потенціалом, яке полягає в цілеспрямованому впливі суб'єкту на джерела та обсяги фінансових ресурсів з метою забезпечення його ефективної операційної та фінансової діяльності в перспективі.

Представлена в розділі модель взаємозв'язку та взаємозалежності фінансового потенціалу підприємства від зовнішнього середовища дозволяє досягти основної мети виробничо-господарської діяльності – збільшення ринкової вартості та привабливості суб'єкта господарювання.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПП «ЕЛАНА» У 2021-2023 РОКАХ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ОЦІНКИ ТА РОЗВИТКУ

2.1. Алгоритм оцінювання фінансового потенціалу досліджуваного підприємства

Сучасні умови господарювання, зокрема війна та гостра нестача фінансових ресурсів поставили перед суб'єктами господарювання проблему виживання та адаптації як основну. У зв'язку з цим, мінімізація витрат, підвищення мобільності (маневрування), зменшення обсягів заборгованості, забезпечення належного рівня ліквідності, платоспроможності та активності — всі ці питання набувають особливої актуальності і вимагають невідкладного вирішення та адекватного реагування на зміни зовнішнього середовища.

На основі запропонованої в першому розділі дослідження послідовності оцінювання фінансового потенціалу керівництву підприємства необхідно визначити орієнтири для вдосконалення структури фінансового потенціалу та підвищення ефективності його використання, а також окреслити основні напрями досягнення цих орієнтирів. Загальновідомо, що в умовах кризи платежів та постійного дефіциту фінансових ресурсів для вітчизняних суб'єктів господарювання доцільним буде впровадження зазначених заходів відповідно до принципу «затрати – ефективність».

Тобто витрати на реалізацію кожного заходу з підвищення і нарощення потенціалу повинні бути компенсовані очікуваним рівнем ефективності їх здійснення, який в економічній термінології називається ефектом.

На даному етапі необхідно дослідити ключову складову фінансового потенціалу – економічний (виробничий) потенціал, дослідивши попередньо організаційно-управлінський.

Тому пропонується здійснити оцінювання фінансового потенціалу за допомогою певного алгоритму, який передбачає поєднання індикаторів (показників) та методів кількісної та якісної оцінки. При цьому необхідно

виокремити результуючий показник ефективності для оцінювання фінансового підприємства в цілому. На думку Терещенка О.О., це може бути чистий прибуток та показник економічної доданої вартості (EVA) [60].

Схематично алгоритм оцінювання фінансового потенціалу досліджуваного підприємства наведено на рис. 2.1.

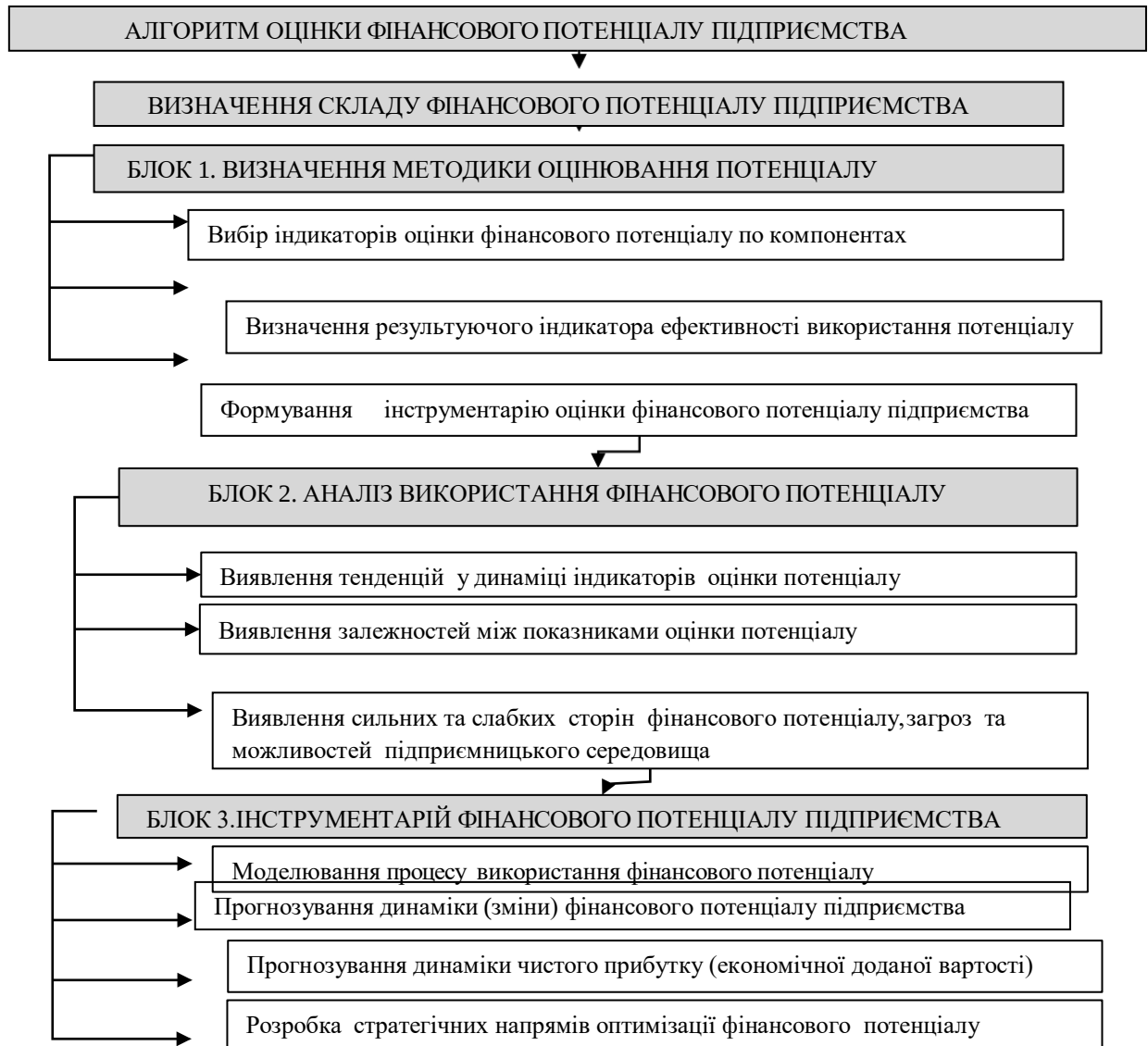


Рис. 2.1. Алгоритм оцінювання та оптимізації фінансового потенціалу досліджуваного господарюючого суб'єкта

Отже, розглянемо поетапно запропонований алгоритм оцінювання фінансового потенціалу на прикладі приватного підприємства (ПП) «ЕЛАНА», яке знаходиться на теренах Буковини (зокрема, виробничі потужності його

знаходяться в Чернівецькій області, смт. Керстенці, а юридична адреса підприємства – м. Чернівці), належить до текстильної галузі і здійснює виготовлення геотекстилю та килимового покриття.

Спершу за допомогою даних фінансової звітності (дод. А.1-А.3) прослідкуємо динаміку основних фінансових показників ПП «ЕЛАНА» за останні п'ять років, що відображено на рис. 2.2.

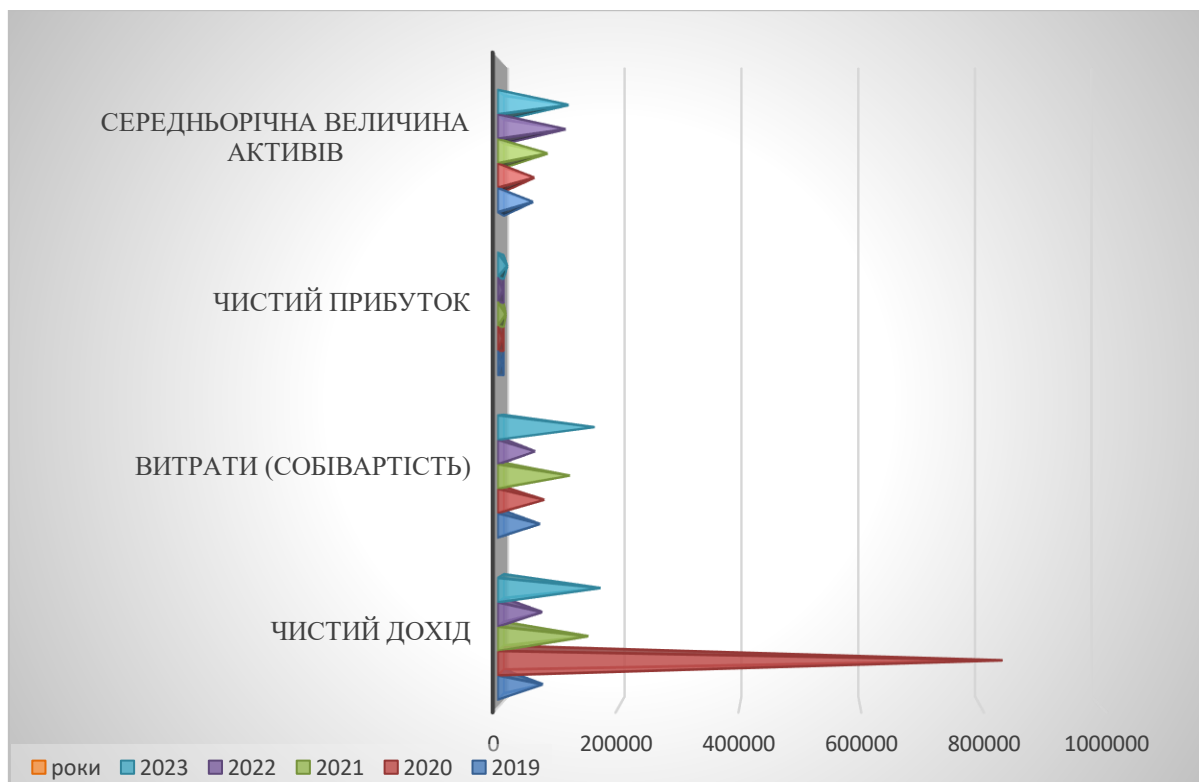


Рис. 2.2. Динаміка основних фінансових показників ПП «ЕЛАНА» у 2019-2023 роках, тис. грн.

Дані рисунку вказують на позитивну динаміку всіх показників у 2019-2023 роках: спостерігається суттєве зростання величини чистого доходу ПП «ЕЛАНА» (від виготовлення та реалізації килимових виробів) порівняно з 2021 роком; адекватне зростання собівартості виготовлення та реалізації продукції в цьому періоді, і як наслідок, відбулося вагоме збільшення величини чистого прибутку: у 2023 році – на 9030,2 тис. грн. порівняно з 2019 роком, а та на 7199,4 тис. грн. – порівняно з 2022 роком.

Важливо, що така позитивна динаміка кінцевого фінансового результату була досягнута підприємством завдяки своєчасній адекватній реакції його адміністративно-управлінського персоналу на сучасні виклики в умовах пандемії та на тлі військової агресії. Увага персоналу при цьому була сфокусована на задоволенні потреб населення області та України у продукції текстильної галузі.

Отже, дослідження організаційно-управлінського потенціалу підприємства вказує на наявність висококваліфікованих кадрів, здатних своєчасно реагувати на потреби суспільства в умовах змін, що відбуваються.

Слід відзначити, що ПП «ЕЛАНА» – підприємство, яке успішно розвивається і його продукція користується попитом, не зважаючи на зростання витрат, пов'язаних із погіршенням логістики в умовах військового стану та дії карантинних обмежень (що мали місце у 2019-2021 роках).

Динаміка середньорічних обсягів активів підприємства теж позитивна: у 2023 році відбулося їх зростання на 59593,3 тис. грн. порівняно з 2019 роком, а порівняно з 2022 роком – ще на 4980,3 тис. грн. Тобто підприємство нарощує свій виробничий (економічний) потенціал, що є складовою фінансового потенціалу, і є привабливим індикатором для його стейкхолдерів.

Отже, розглянемо детальніше індикатори фінансового потенціалу задля глибшого розуміння фінансових можливостей та засобів розвитку досліджуваного суб'єкта.

Для цього розглянемо склад і структуру майна ПП «ЕЛАНА» за допомогою табл. 2.1.

Згідно даних табл. 2.1 обсяги майна (активів) досліджуваного підприємства впродовж останніх років мали неоднозначну динаміку. Зокрема, у 2023 році загальна сума активів підприємства збільшилася порівняно з 2019 роком на 54705,8 тис. грн., та порівняно з минулим, 2022-м, роком, зменшилася – на 10568,2 тис. грн. (тобто майже на 50%), тобто фінансовий потенціал підприємства в частині належних йому активів – скоротився.

Зупинимось детальніше на причині цих змін.

Слід зазначити, що в динаміці величина необоротних активів підприємства постійно зростала, що є позитивним індикатором розвитку підприємства.

Таблиця 2.1

**Динаміка складу та структури активів ПП «ЕЛАН»
за 2019-2023 роки**

тис. грн.

АКТИВИ	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023 / 2019	2023 / 2022	2023 / 2019	2023 / 2022
Необоротні активи, зокрема:	9767,8	10740,3	20435,9	18868	19881,5	10113,7	1013,5	0,2	2,5
Капітальні інвестиції	3,2	432,2	-	-	5,7	2,5	5,7	78,1	100
Основні засоби	9764,6	10308,1	20435,9	18868	19875,8	10111,2	1007,8	103,5	5,3
Оборотні активи, зокрема:	44291,6	48498,6	78368,6	100465,4	88883,7	44592,1	-11581,7	-0,2	-2,5
Запаси	10322,6	5814,3	22637,8	51402,2	15995,1	5672,5	-35407,1	-5,3	-33,2
Дебіторська заборгованість за товари	28168,8	22635,7	36727,4	29530,3	52022,9	23854,1	22492,6	-5,1	-29,1
Дебіторська заборгованість за розрах. з бюджетом	1683,6	313,1	1427,1	7385	3498,8	1815,2	-3886,2	0,1	-3,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	2319,5	12155,5	8960,6	8418,9	2897	577,5	-5521,9	-1,9	-5,1
Гроші та їх еквіваленти	1794	7553	8504,4	3629,1	14307,4	12513,4	10678,3	12,0	12,5
Витрати майбутніх періодів	-	1,5	-	1,8	-	-	-1,8	-	-100
Інші оборотні активи	3,1	25,5	111,3	98,1	162,5	159,4	64,4	0,2	0,1
АКТИВИ, всього	54059,4	59238,9	98804,5	119333,4	108765,2	545705,8	-10568,2	1,2	-49,7

А обсяг оборотних активів суттєво скоротився у 2023 році саме за

рахунок зменшення обсягу запасів, що також не можна розцінювати як негативну тенденцію, оскільки свідчить про ефективніше управління підприємством низьколіквідними активами – запасами.

Детальніше структуру активів ПП «ЕЛАНА» продемонструємо за допомогою рис. 2.3, який вказує на превалювання частки оборотних (мобільних) активів, причому вона була незмінною у 2019-2020 роках – на рівні майже 82%, що слід розцінювати як позитивну тенденцію, особливо в умовах необхідності швидкого реагування на всі виклики сьогодення.

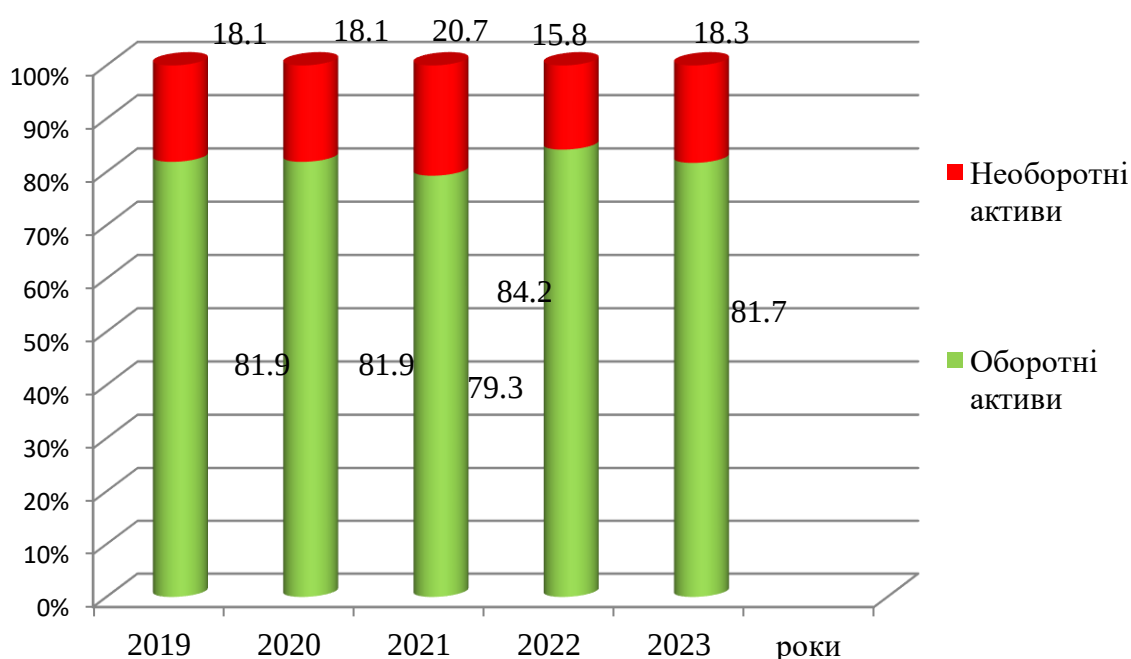


Рис. 2.3. Зміна структури активів ПП «Елана» у 2019-2023 роках, %

Необхідно відзначити, що частка оборотних активів наближалася у структурі всіх активів до 80% (зокрема у 2021 році) і перевищувала її (у всі інші аналізовані роки)

У структурі оборотних активів ПП «Елана» найбільшу частку складала дебіторська заборгованість за товари (64% у 2019 році та 60% – у 2023 році); а також запаси (29% у 2021 році та 51% - у 2022 році). Позитивним індикатором є наявність у структурі оборотних активів даного підприємства досить вагомої частки грошових коштів (на рівні 10-16% у 2019-2023 роках).

Доцільно також виокремити витрати майбутніх періодів, які також відображені у балансі досліджуваного підприємства і вказують на те, що підприємство здійснює інвестиційну діяльність, адже це витрати сьогодення, очікуваний результат яких заплановано у майбутньому.

У структурі необоротних активів ПП «ЕЛАНА» переважали основні засоби, оскільки в розпорядженні підприємства є новітня техніка (обладнання виробниче, зокрема), вартість якої є надзвичайно високою, та незначна частка капітальних інвестицій.

Здатність підприємства повною мірою реалізовувати свій фінансовий потенціал відображає здатність його ефективно здійснювати управління наявними ресурсами, що відображаються в його балансі. Тому дослідимо склад і структуру таких ресурсів за допомогою табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка складу та структури фінансових ресурсів ПП «ЕЛАНА» у
2019 -2023 роках

тис. грн.

ПАСИВИ	Рік					Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023 / 2019	2023 / 2022	2023 / 2019	2023 / 2022
Власний капітал, зокрема:	34070,3	37397,9	48723,2	52669,3	63814,7	29744,4	11145,4	-4,3	14,6
Зареєстрований капітал	28481,8	28484,8	28481,8	28481,8	28481,8	-	-	-	-
Резервний капітал	-	-	2745,8	2745,8	2745,8	2745,8	-	100	-
Нерозподілений прибуток	5588,5	8913,1	17495,6	21441,7	32587,1	26998,6	11145,4	34,7	10,4
Поточні зобов'язання, зокрема:	19989,1	21841	50081,3	66664,1	44950,5	24961,8	-21713,6	4,3	-14,6
Короткострокові кредити банків	6326,6	8850	19100	19100	19100	12773,4	-	10,8	13,8
Поточна кредиторська заборгованість за	13319,9	10350,1	28925,2	14175,7	24441,9	11122	10266,2	-12,2	33,1

товари									
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. з бюджетом	114,5	13,2	17,6	25,8	23,3	-91,2	-2,5	-0,5	0,1
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. зі страхування	-	-	-	-	7,5	7,5	7,5	100	100
Поточна кредиторська заборгованість за розрах. з оплати праці	-	122,8	-	21,2	108,5	108,5	87,3	0,2	0,2
Інші поточні зобов'язання	228,1	2504,9	2038,5	33341,4	1269,3	1041,2	-3207,2	1,7	-47,2
ПАСИВИ, всього	54059,4	59238,9	98804,5	119333,4	108765,2	545705,8	-10568,2	1,2	-49,7

Аналогічно зі зміною обсягів активів досліджуваного підприємства відбуваються і зміни обсягу фінансових ресурсів (що формуються з власного та позикового капіталу), що вказує на нарощення фінансової бази для розвитку підприємства.

В цілому, абсолютна величина власного капіталу зростає (причому суттєво), і це відбувається за рахунок зростання абсолютної величини чистого прибутку (у таблиці – нерозподіленого прибутку), тобто ПП «ЕЛАНА» розпоряджається достатньою величиною власних ресурсів, що дає йому можливість реінвестувати частину чистого прибутку (немалу, причому) у виробничо-інвестиційний процес.

На позитивну (оптимальну) структуру власного капіталу вказують і наявність нерозподіленого прибутку та резервного капіталу (зокрема, у 2023 році). При цьому частка нерозподіленого (реінвестованого) прибутку поступово зростає: із 16,4% у 2019 році – до 51,1% у 2023 році у структурі

власного капіталу. При цьому у цій структурі власних ресурсів спершу переважав зареєстрований капітал та згодом, завдяки позитивній тенденції нарощення чистого прибутку, став переважати саме нерозподілений прибуток.

Розглянемо детальніше зміни в структурі фінансових ресурсів ПП «ЕЛАНА» за 2019-2023 роки за допомогою рис. 2.4.

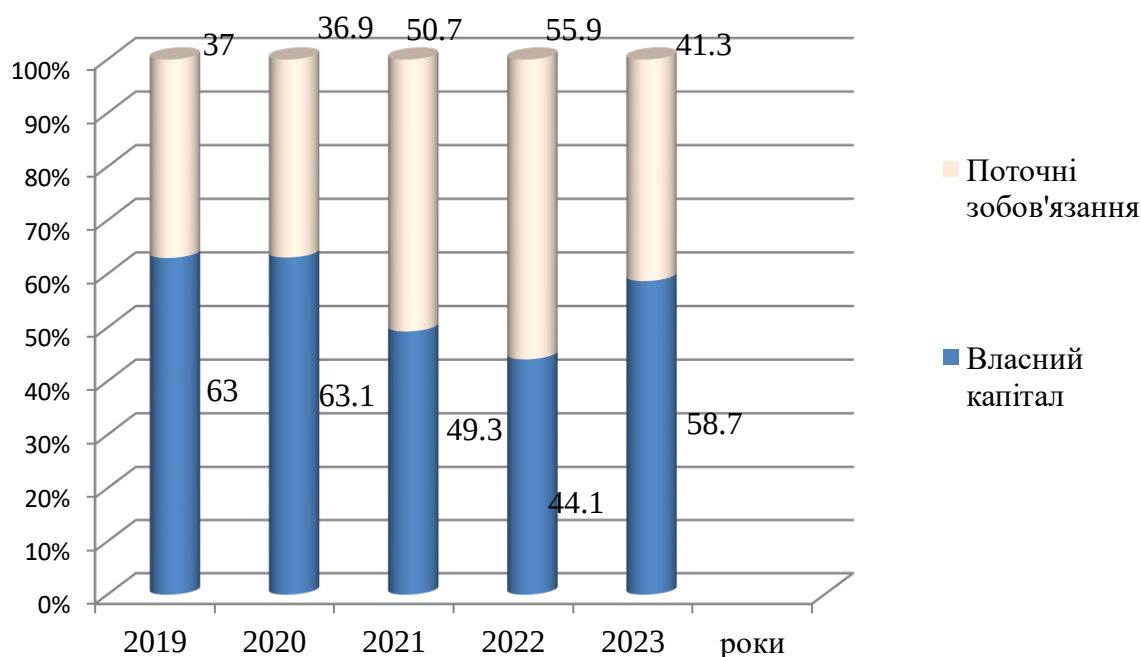


Рис. 2.4. Динаміка структури фінансових ресурсів ПП «ЕЛАНА» у 2019-2023 роках, %

Дані табл. 2.2 та рис. 2.4 демонструють, що у структурі фінансових ресурсів досліджуваного підприємства у 2019-2023 роках переважали власні ресурси (60-63%), за винятком 2021-2022 років, коли їх частка стала дещо менше 50-ти%. Та все ж, наприкінці 2023 року співвідношення між ними склало фактично 60 на 40. Тобто співвідношення стало оптимальним чи обґрунтованим, що обґрунтовано концепцією управління фінансовим потенціалом, орієнтованою на фінансову самостійність та стійкість.

У структурі позикових ресурсів 100 відсотків належить поточним (короткостроковим) фінансовим ресурсам. Щодо їх же структури, то тут

переважаюча частка належить кредиторській заборгованості за товари в аналізованому періоді. Тобто більше половини всіх поточних зобов'язань становить кредиторська заборгованість даного суб'єкта: у 2019 році 66,6%, а у 2023 році – 42,5% відповідно. Покриття виробничих потреб підприємства за рахунок поточної заборгованості, з однієї сторони, можна розглядати як позитивне явище, так як не відволікаються його вільні кошти з обороту. А з іншої – у випадку одночасного пред'явлення вимог кредиторами, у суб'єкта можуть виникнути проблеми з платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Слід зауважити, що базисом фінансового потенціалу підприємства вважається нерозподілений (чистий) прибуток, і його частка у структурі власних засобів підприємства поступово зростає. Цю динаміку наглядно демонструє рис. 2.5.

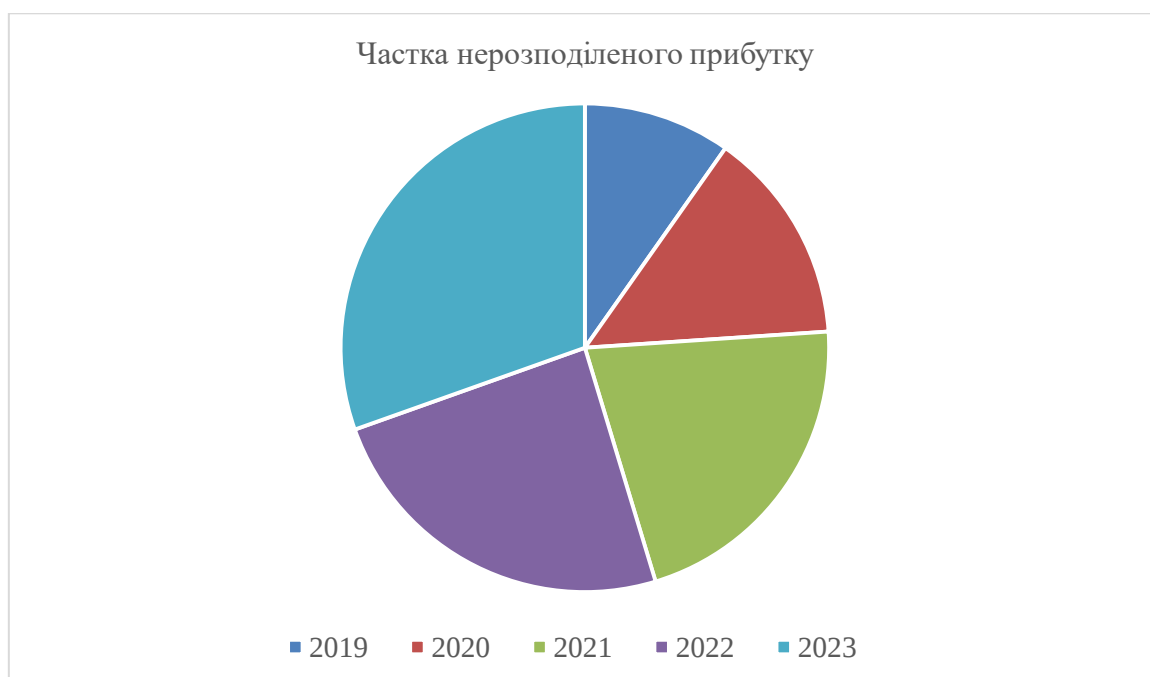


Рис. 2.5. Динаміка частки нерозподіленого прибутку ПП «Елана»

Даний рисунок вказує також на поступове зростання частки нерозподіленого прибутку: із 16,4% - у 2019 році до 51,1% - у 2023 році.

Така тенденція свідчить про нарощення економічного, і відповідно, фінансового потенціалу підприємства в частині нарощення його ключової

складової – чистого прибутку.

2.2. Аналіз факторів впливу на фінансовий потенціал підприємства

Довгостроковий характер стратегічних фінансових цілей вимагає ґрунтовного дослідження чинників фінансового середовища, вплив яких визначає умови реалізації фінансової стратегії суб'єкта господарювання. Через існування часового лагу між розробкою стратегічних фінансових орієнтирів і їх впровадженням дослідження таких чинників повинно бути спрямоване не лише на аналіз поточної ситуації на фінансових ринках, але й на ідентифікацію тенденцій та слабких сигналів, які можуть вплинути на досягнення фінансових цілей у майбутньому. Для вирішення цього завдання необхідно застосовувати спеціальні методи і процедури, які в управлінській теорії та практиці відомі під назвою «стратегічний аналіз». В контексті реалізації тактичних цілей (відповідно до досягнення певної стратегічної мети) нагальним питанням є аналіз індикаторів поточної ліквідності та платоспроможності ПП «ЕЛАН» в аналізованому періоді з метою прийняття своєчасних управлінських рішень у сфері забезпечення мобільності ресурсів підприємства.

Прослідкуємо динаміку показників ліквідності за допомогою рис. 2.6.

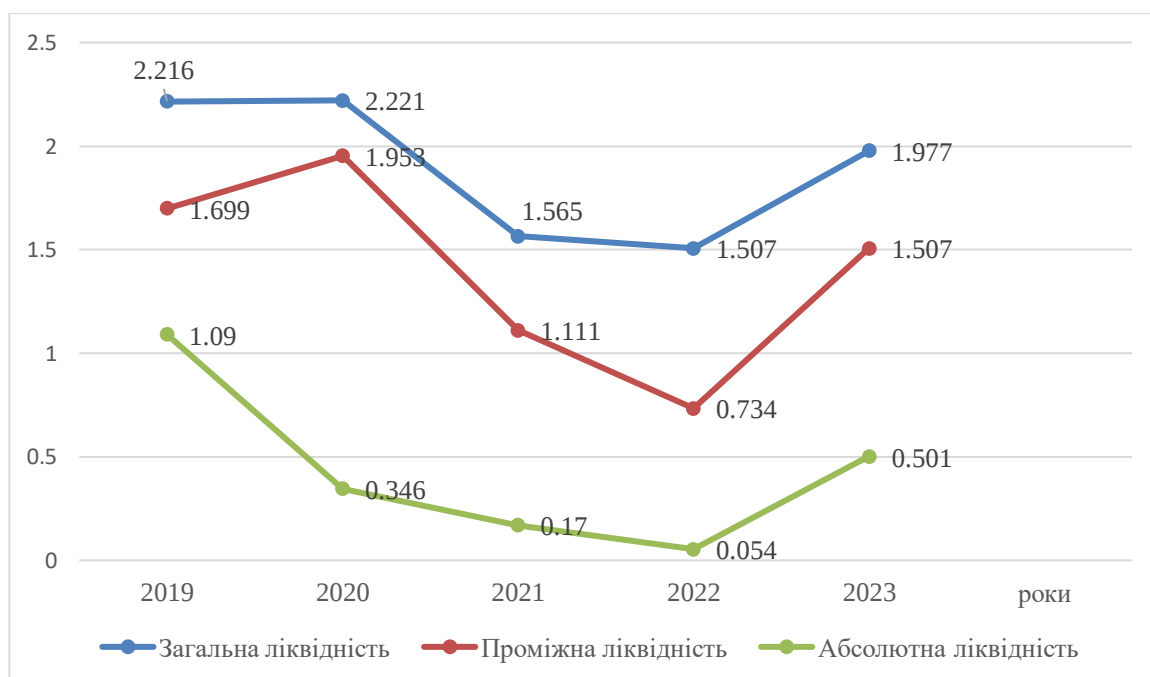


Рис. 2.6. Динаміка показників ліквідності ПП «Елана» у 2019-2023 роках, частка одиниці

Всі показники ліквідності підприємства відповідали рекомендованим значенням і перевищували їх. Криві показників вказують на їх відносне зниження до 2022 року (що спричинене головним чином війною) і відновлення зростання у 2023 році. Попри всі негативні чинники, ліквідність підприємства була високою.

Зокрема, у 2023 році коефіцієнт загальної ліквідності перевищував рекомендовану одиницю на 40% порівняно з 2022 роком, а у 2022 році, незважаючи на його зниження (внаслідок суттєвого зменшення величини оборотних активів), він склав 1,507 пункти, тобто більше рекомендованого значення на 0,507 пункти.

Таке перевищення показником загальної ліквідності підприємства рекомендованого значення (одиниці) вказує на досягнення ним мінімальної умови фінансової стійкості та платоспроможності.

Динаміка коефіцієнта проміжної ліквідності підприємства була аналогічною, тобто у 2023 році відбулося його зниження на 0,081 пункти порівняно з 2019 роком, а у порівнянні з 2022 роком – зростання на 0,884 пункти. При цьому його значення перевищувало 0,7-0,8. Це спричинене зростанням, як суми грошових коштів, так і суми дебіторської заборгованості у порівнянні із зростанням суми поточних зобов'язань підприємства.

Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності ПП – аналогічна. Він зріс у 2023 році на 0,411 пункти порівняно із 2019 роком і на 0,447 пункти порівняно з 2022 роком, при цьому його розрахункові значення коливалися в межах 0,2-0,25, а наприкінці 2023 року – перевищило і склало 0,501, тобто ПП «ЕЛАНА» володіє достатньо сумою абсолютно ліквідних активів. Така ситуація є нетиповою для більшості вітчизняних підприємств (виробників, що належать до легкої галузі промисловості) і свідчить про те, що дане підприємство не „заморожує” їх на рахунках в банку чи в касі, а вкладає у виробничо-інвестиційний процес для забезпечення його безперебійності.

Підбиваючи підсумки стосовно показників, наведених на рисунку, можна стверджувати, що ПП «ЕЛАНА» у 2019-2023 роках на 150-200% спроможне погасити наявні поточні зобов'язання, а його оборотні активи мають мобільну структуру.

Така ситуація вказує на існування можливостей для розвитку та нарощення фінансового потенціалу досліджуваного підприємства.

Отже, структура активів безпосередньо впливає на показники ліквідності, а вони, своєю чергою, формують підґрунтя для оцінки фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

У загальному розумінні фінансовий потенціал спрямований на вдосконалення системи управління та основної діяльності підприємства, а також на пошук комплексу можливостей для його саморозвитку. Цей потенціал має тісний зв'язок зі стратегічним потенціалом підприємства. Відтак, дослідження фінансового потенціалу конкретного підприємства зосереджується на внутрішніх ресурсах економічної системи, зокрема на нереалізованих можливостях потенціалу організованості, функціональних зв'язків та взаємодії процесів. При аналізі комплексу можливостей, які є основою розвитку підприємства, основний акцент робиться не на їх кількісному прирості, а на ймовірності їх реалізації, що відповідає принципам філософії можливого.

Кожне підприємство самостійно визначає перспективні підходи та розробляє відповідні стратегії розвитку свого потенціалу. Ці стратегії надалі слугують основою для вибору напрямів аналізу, забезпечуючи цілеспрямованість і ефективність дослідження.

Аналіз фінансового потенціалу та його складових дозволяє встановити кількісні взаємозв'язки між різними соціально-економічними чинниками, що визначають формування потенціалу розвитку суб'єкта господарювання. Це, у свою чергу, сприяє прогнозуванню подальшого розвитку та реалізації потенціалу підприємства, забезпечуючи ефективне управління цими процесами з метою підвищення результативності економічного розвитку організації.

На сучасному етапі розвитку національної економіки виникає необхідність у визначенні та формуванні дієвого інструментарію для оцінки фінансового потенціалу підприємства. Для цього використовується система різноманітних показників, серед яких [17]:

- достатній обсяг власного капіталу, який забезпечує виконання мінімальних вимог щодо ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- здатність залучати необхідний капітал у обсягах, достатніх для реалізації існуючих інвестиційних проектів;
- рентабельність інвестованого капіталу;
- наявність ефективної системи управління фінансовими ресурсами, яка гарантує прозорість поточного фінансового стану та дозволяє формувати перспективну стратегію.

Про дієвість вказаного інструментарію свідчать показники фінансової стійкості підприємства, які згруповано на рис. 2.7.

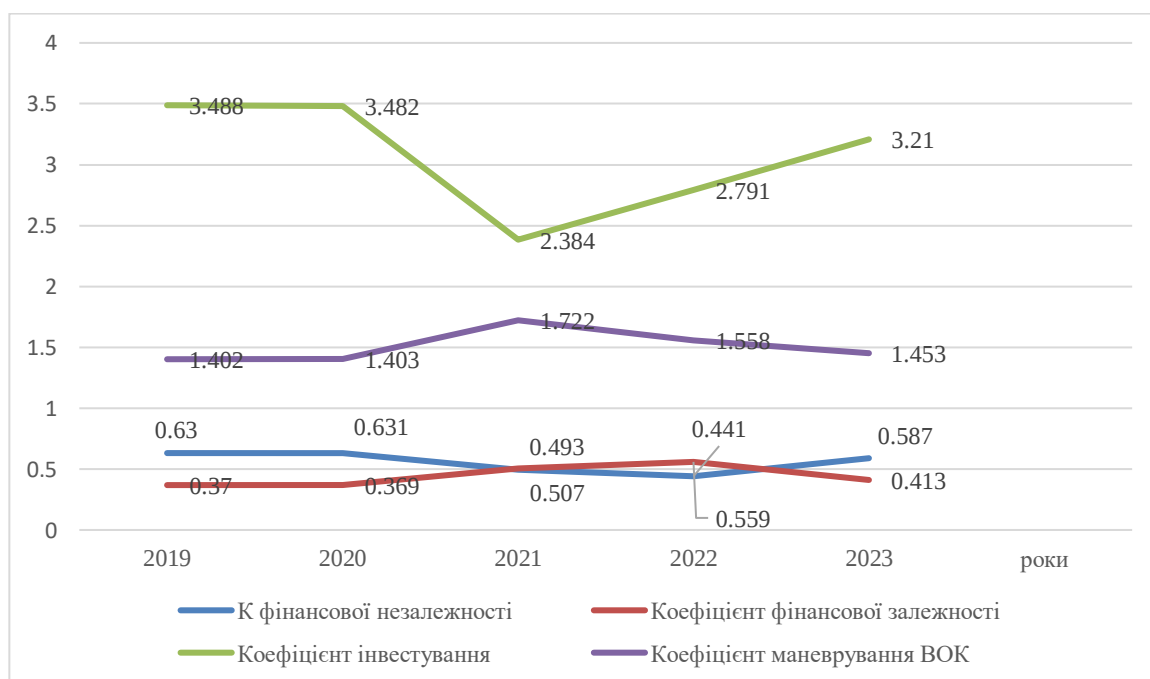


Рис. 2.7. Динаміка ключових показників фінансової стійкості ПП «Елана» у 2019-2023 роках, частка одиниці

Динаміка всіх показників фінансової незалежності підприємства є позитивною і символізує про його фінансову стійкість, оскільки показники фінансової незалежності відповідають рекомендованим значенням. Виключення – 2022 рік, про який вже зазначалося раніше так як це рік початку повномасштабного вторгнення ворога на нашу землю, внаслідок чого підприємство втратило частину ринку збуту продукції і намагалося повернути втрачені позиції. І менеджменту підприємства це вдалося. Тобто управління фінансовим потенціалом підприємства в аналізованому періоді в цілому було вдалим, і у 2022-2023 роках зокрема.

Слід зазначити, що дані рисунку вказують на фінансову незалежність ПП «Елана» на рівні 56-60%. Відповідно, на 40% підприємство було залежним від зовнішніх джерел фінансового забезпечення.

Важливим показником фінансової стійкості є коефіцієнт інвестування, який вказує яка частина (або вся величина) необоротних активів фінансується за рахунок власного капіталу. Це є важливий показник з точки зору формування фінансової рівноваги підприємства. Його динаміка також була позитивною в аналізованому періоді і вказувала на те, що вся сума необоротних активів підприємства була придбана за рахунок власного капіталу. Рекомендоване значення – більше 1-ці. Розрахунки свідчать, що даний коефіцієнт перевищував рекомендоване значення у 2-3 рази впродовж аналізованого періоду.

Також доцільно проаналізувати показник маневреності власних оборотних коштів, адже не всі суб'єкти господарювання в умовах сьогодення взагалі володіють ними. Та досліджуваний суб'єкт вміло маневрує фінансовими ресурсами, внаслідок чого зростає величина його власного капіталу та оборотного зокрема. Рекомендоване значення – більше 0,5. У нашому випадку, показник маневреності перевищує рекомендоване на всі 100%.

Отже, підприємство є фінансово стійке і має сформований базис для нарощення фінансового потенціалу в перспективі.

Таким чином, ключовими факторами, що впливають на фінансовий потенціал розвитку підприємства є співвідношення між оборотними та

необоротними активами, власними та позиковими ресурсами, обсяги чистого прибутку та індикатори результативності, які будуть досліджені далі у роботі.

На основі проведених обчислених та наведених розрахунків доведено тісний взаємозв'язок фінансового потенціалу підприємства із його ресурсною базою, що вказує на доцільність використання висвітленого в першому розділі роботи алгоритму оцінювання фінансового потенціалу на базі ресурсного підходу та нівелювання різного роду загроз і ризиків.

2.3. Дослідження індикаторів ефективності існуючого фінансового потенціалу підприємства

Вплив показників фінансово-господарської діяльності підприємства на потенціал його економічного розвитку можна прослідкувати за допомогою показників ділової активності (віддачі, окупності) та прибутковості (ефективності).

Дослідимо оцінку наявних фінансових, виробничих, інвестиційних можливостей підприємства через призму оцінки тенденцій зміни показників оборотності, тобто ділової активності ПП «Елана», в першу чергу.

Результати – наведемо у табл. 2.3.

Показники ділової активності (табл. 2.3) в цілому, впродовж 2021-2023 років характеризуються позитивною динамікою.

Про рівень ділової активності в цілому «говорить» показник обертання всього майна. Тобто, якщо період окупності всього майна (активів) не перевищує рік, то це вказує на задовільну ділову активність та вмиле управління всім майном підприємства. Слід відзначити, що період окупності майна ПП «Елана» не перевищував 365 днів (за виключенням 2022 року), тобто підприємство вміло маневрувало наявною величиною власного та оборотного капіталу, не допускаючи при цьому втрату фінансової стійкості чи ліквідності.

Отже, у 2023 році цей показник знизився на 31 день порівняно з 2019 роком, а порівняно з 2022 роком – ще на 317 днів, що відзначаємо як позитивну тенденцію.

Таблиця 2.3

Динаміка показників оборотності (ділової активності)

ПП «ЕЛАНА» за 2019-2023 роки

Показники	Рік					Абсолютний приріст, +,-	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023 / 2019	2023 / 2022
Базові величини для розрахунку відповідних показників ділової активності, тис. грн.							
Чистий дохід (виручка)	70896,5	83684,6	146967,8	69946,6	167446,9	96550,4	97500
Середньорічна величина майна	54456	56649,2	79021,7	109069	114049,3	59593,3	4980,3
Середньорічна величина запасів	15552	8068,5	14226	37020	33698,7	18146,7	-280,1
Середньорічна величина дебіторської заборгованості	28167,4	19053,7	41109,7	46224,7	51876,5	23709	5651,8
Середньорічна величина кредиторської заборгованості	18082	12014,8	19714,5	21572,2	19401,9	1320	-2170,3
Обчислені показники ділової активності							
Коефіцієнт оборотання майна, обороти	1,302	1,477	1,860	0,641	1,468	0,166	0,827
Тривалість оборотання майна, дні	276	244	194	562	245	-31	-317
Коефіцієнт оборотання запасів, обороти	4,559	10,372	10,331	1,889	4,969	0,410	3,080
Тривалість оборотання запасів, дні	79	35	35	191	72	-7	-119
Коефіцієнт оборотання дебіторської заборгованості, обороти	2,517	4,392	3,575	1,513	3,228	0,711	1,715
Тривалість оборотання дебіторської заборгованості, дні	143	82	101	238	112	-31	-126
Коефіцієнт оборотання кредиторської заборгованості, обороти	3,921	6,965	7,455	3,242	8,630	4,709	5,388
Тривалість оборотання кредиторської заборгованості, дні	92	52	48	111	42	-50	-69
Тривалість	222	117	136	429	184	-38	-245

операційного циклу, дні							
Тривалість фінансового циклу, дні	130	65	88	318	142	-12	-176

Оборотність оборотних активів також є невід'ємною складовою аналізу показників ділової активності і вказує на рівень (частку) перебування відповідних активів в обороті (у запасах чи дебіторській заборгованості, тобто в розрахунках).

Зокрема, оборотність запасів ПП «ЕЛАНА» у 2023 році істотно пришвидшилася на 7 днів порівняно з 2019 роком та на 119 днів – порівняно з 2022 роком, що також є позитивною зміною. Це відбулося за рахунок:

- підвищення ефективності власної маркетингово-збутової політики підприємства, і як наслідок – вагомого зростання чистого доходу та прибутку у даному періоді;
- ефективнішого використання в операційному циклі запасів, тобто їх оптимальне споживання;
- збільшення коефіцієнта оборотності запасів – на 3,080 пункти, зокрема у 2023 році.

Отже, запаси перебувають у виробничому циклі впродовж 112 днів (близько 3-х місяців), а отже досить швидко перетворюються у готівкові засоби платежу, що формує додаткове підґрунтя для фінансового потенціалу досліджуваного суб'єкта господарювання.

Слід зауважити, що на фінансовий потенціал підприємства позитивно впливає ефективна, обґрунтована виробнича та маркетингово-збутова політика. В даному контексті політика досліджуваного підприємства є виваженою і запаси використовуються ефективно.

Як свідчить досвід господарювання вітчизняних суб'єктів, вони практикують покривати нестачу оборотних коштів, (яка зумовлена, в свою чергу, відволіканням їх у дебіторську заборгованість), саме кредиторською заборгованістю. Тому доцільно в цьому контексті порівняти періоди оборотності (інкасації боргу) відповідно дебіторської та кредиторської заборгованостей в динаміці.

За результатами наведених у табл. 2.3 розрахунків, показники обертання кредиторської та дебіторської заборгованостей мали однаково позитивну динаміку в аналізованому періоді.

Коефіцієнт обороту дебіторської заборгованості, зокрема, збільшився у 2023 році порівняно з 2019 роком на 0,711 що призвело до скорочення періоду її віддачі на 3 дні. А у порівнянні з 2022 роком даний показник збільшився на 1,715 пункти, внаслідок чого тривалість окупності (перетворення заборгованості у гроші) зменшилася на 126 днів і склала 100 проти 112 (у 2023 році). Отже, дебітори підприємства стали швидше розраховуватися з ним, що є позитивною зміною, яку доцільно підтримувати і надалі.

Зростання ж коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості підприємства спричинене, передусім, перевищенням темпів росту виручки (139,4%) над темпами росту дебіторської заборгованості (12,2%).

Тривалість обертання дебіторської заборгованості на рівні 100-140 днів є задовільним значенням, яке вказує на погашення заборгованості дебіторами (іншими суб'єктами перед підприємством) впродовж 3-4-х місяців. Для цього здійснюється моніторинг дебіторської заборгованості в розрізі термінів її погашення та видів дебіторів.

Аналогічна ситуація і з періодом обертання кредиторської заборгованості підприємства, який у 2023 році зменшився на 7 днів порівняно з 2019 роком та на 119 днів – порівняно з 2022 роком, і склав 42 дні (проти 92 днів – у 2019 році), що є позитивним явищем і свідчить про достатньо швидкісний розрахунок ПП «ЕЛІАНА» із іншими підприємствами та державою.

Тобто досліджуване підприємство фінансує дебіторську заборгованість за рахунок залученої ним кредиторської тільки частково. Позитивним є той момент, що зменшення періоду погашення кредиторської заборгованості супроводжується зростанням виручки (чистого доходу) та зменшенням суми заборгованості при цьому (суми позикового капіталу).

Показником, який характеризує період перебування коштів підприємства у оборотних активах є показник тривалості операційного циклу, а час

перебування коштів у розрахунках – показник тривалості фінансового циклу. Динаміка цих показників – позитивна впродовж 2019-2023 років.

Зменшення тривалості операційного циклу підприємства у 2023 році на 38 днів порівняно з 2019 роком та на 245 днів – порівняно з 2022 роком - спричинене значним зменшенням тривалості обертання запасів підприємства та дебіторської заборгованості у відповідному періоді. А це вказує на зменшення періоду між використанням запасів підприємства та надходженням виручки. З іншої сторони, таке прискорення дає змогу підприємству швидше вкладати отримані (із заробітком вже) кошти у виробництво і не вдаватись до залучення зовнішніх (альтернативних) джерел.

Аналогічною є тенденція зміни показника тривалості фінансового циклу: на 12 та 176 днів відповідно, що зумовлено такою ж позитивною динамікою показника погашення кредиторської заборгованості підприємства.

Ділова активність підприємства безпосередньо пов'язана із ефективністю його господарювання. Тому, дослідимо зміну показників рентабельності ПП «ЕЛІАНА» у динаміці за допомогою рис. 2.8.

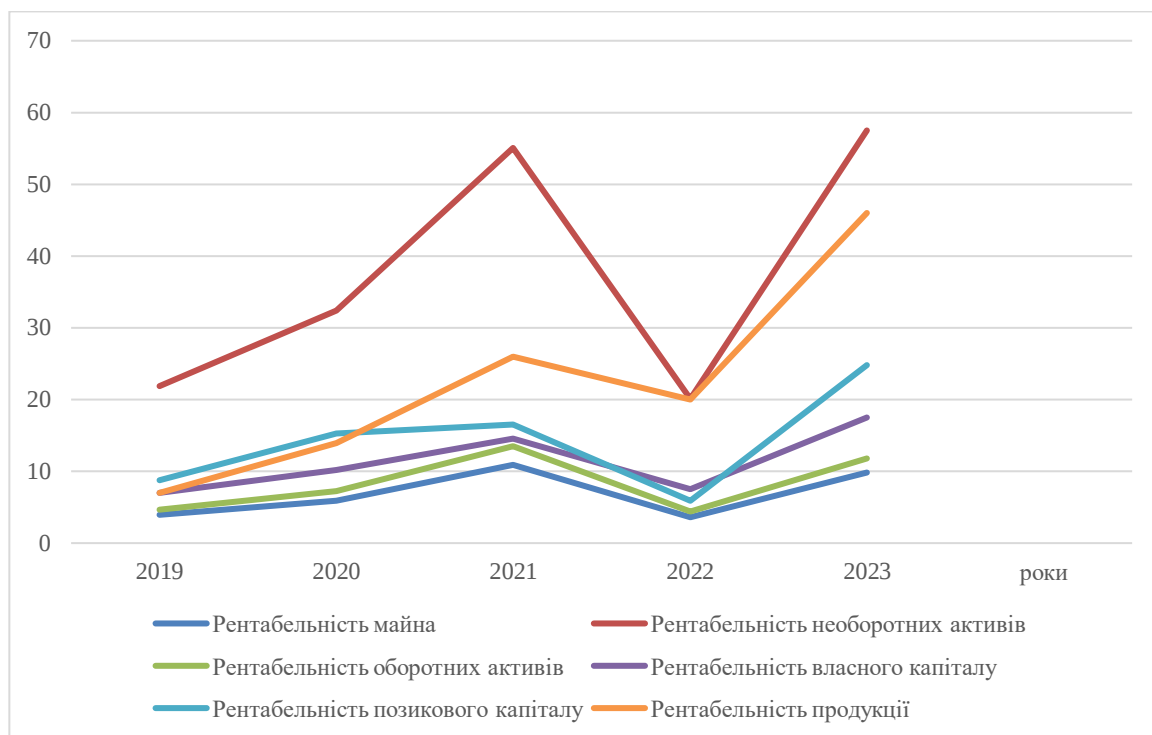


Рис. 2.8. Динаміка показників рентабельності ПП «Елана» у 2019-2023 роках, %

Рис. 2.8 демонструє поступове зростання практично всіх показників прибутковості підприємства у 2019-2021 роках, їх зниження у 2022 році (сумнозвісному році) і стрімке зростання всіх показників ефективності у 2023 році. Відповідною була і зміна показника чистого прибутку підприємства, який береться як базова величина при розрахунку відповідних показників рентабельності.

Тобто поступове зростання суми чистого прибутку позитивно вплинуло на всі показники ефективності, незважаючи на суттєво зростання величини окремих активів та пасивів.

Так, рентабельність всіх активів (майна) ПП «ЕЛАНА» зросла у 2023 році на 5,9% у порівнянні з 2019 роком та на 6,2% у порівнянні з 2022 роком внаслідок перевищення темпів росту чистого прибутку над суттєвими темпами росту активів. На зміну цього показника позитивно вплинула зміна відповідних показників рентабельності необоротних та оборотних активів.

Так, рентабельність необоротних активів ПП «ЕЛАНА» поступово зростала і у 2023 році необоротні активи підприємства приносили чистого прибутку вже на 0,37 грн. більше, аніж у 2022 році. (та на 0,35 грн. більше, ніж у 2019 році).

Рентабельність оборотних активів також мала позитивну динаміку: зросла на 7,1% у 2023 році порівняно з 2019 роком та на 7,4% порівняно з 2022 роком. Фактори такої зміни – аналогічні – перевищення темпів росту чистого прибутку підприємства над темпами росту оборотних активів у відповідному періоді.

Позитивна зміна характерна і для показників рентабельності власних та позикових ресурсів. Вона спричинена також перевищенням темпів росту чистого прибутку підприємства над темпами зміни середньорічних величин власних і позичених ресурсів.

Показник рентабельності килимової продукції підприємства також

поступово зростав за рахунок перевищення темпів росту прибутку над темпами росту витрат на виготовлення продукції текстильної промисловості.

В цілому, підводячи підсумки проведеної в другому розділі оцінки показників ділової активності та ефективності, слід зазначити, що підґрунтя для нарощення фінансового потенціалу підприємства є, оскільки впродовж 2019-2023 років ПП «ЕЛАНА» працювало ефективно, тобто прибутково, причому величина його чистого прибутку постійно зростала, що також було спричинено поступовим зростанням величини доходу від реалізації продукції.

Висновки до розділу 2

Запорукою фінансового успіху в досягненні стратегічних і тактичних цілей будь-якого суб'єкта господарювання є постійний моніторинг його зовнішнього і внутрішнього середовища з метою оцінки стану і величини фінансового потенціалу, а також виявлення резервів його зміцнення та нарощення. Для цього, доцільно застосувати адекватний механізм оцінювання потенціалу економічного розвитку господарюючого суб'єкта, виходячи з специфіки його роботи та галузевої приналежності.

Тому в другому розділі дослідження пропонується здійснити оцінювання фінансового потенціалу за допомогою певного алгоритму, який передбачає поєднання індикаторів (показників) та методів кількісної та якісної оцінки. При цьому необхідно виокремити результуючий показник ефективності для оцінювання потенціалу економічного розвитку. На нашу думку, це може бути чистий прибуток та показник економічної доданої вартості (EVA).

В цілому, моніторинг процесу якості формування чистого прибутку ПП «ЕЛАНА» вказує на обґрунтовану, виважену та грамотну політику управління існуючими активами і пасивами (джерелами їх формування). Однак зарубіжний досвід свідчить, що в практиці господарювання більшості корпорацій актуальним є показник економічної доданої вартості.

РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрямки управління фінансовим потенціалом підприємства: вітчизняний та зарубіжний досвід

В умовах значних змін в економіці, а особливо за умов воєнного стану, який наразі діє в Україні, питання ефективного управління фінансовим потенціалом стає надзвичайно актуальним. Воно органічно пов'язане з основними завданнями та цілями, що постають перед сучасним вітчизняним підприємством. На даний час вітчизняним суб'єктам господарювання приходится вирішувати протиріччя, що обумовлені недосконалістю структурних відносин, а також виживати у надскладних умовах військового стану. Спостерігається, на жаль, високий рівень зносу наявного обладнання та устаткування, нестача власних ресурсів у структурі джерел фінансування, складність залучення кредитів через високу ставку за їх надання, та низька купівельна спроможність населення при цьому стримує попит на вироблену продукцію. За такої ситуації вітчизняні суб'єкти активно здійснюють пошук внутрішніх можливостей, оптимізують рівень їх використання. Отже, при цьому вирішальне значення належить керуванню існуючим потенціалом економічного розвитку.

Аналіз практики свідчить, що завдяки активному використанню накопиченого досвіду вітчизняні підприємства можуть підвищити ефективність своєї діяльності та забезпечити високий рівень економічного розвитку в майбутньому, за умови завершення воєнних дій.

Дослідження економічних процесів, що відбуваються на рівні вітчизняного господарюючого суб'єкта, є вирішальним для його економічного розвитку. Саме на цьому рівні важливо визначити існуючий рівень потенціалу такого суб'єкта, щоб забезпечити його розвиток та, в кінцевому підсумку,

сприяти розвитку економіки України в цілому.

Економічний розвиток господарюючого суб'єкта дозволяє йому уникнути потенційної фінансової кризи або, в найкращому разі, бути до неї готовим, мінімізуючи її наслідки та зберігаючи прибутковість протягом усього періоду діяльності.

Фінансовий потенціал є ключовим елементом господарюючого суб'єкта, який об'єднує рушійну силу, цілі та джерела його розвитку. Основні ознаки фінансового потенціалу такі:

- потенціал розвитку має динамічний характер і розкривається тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу повинно супроводжуватися його зростанням;
- процес використання та нарощування економічного потенціалу є безперервним і взаємопов'язаним.

Мінімізація економічних та фінансових ризиків, а також забезпечення мінімальної ліквідності та платоспроможності суб'єкта є основною метою його діяльності в умовах змін, особливо під час кризи, спричиненої російською агресією.

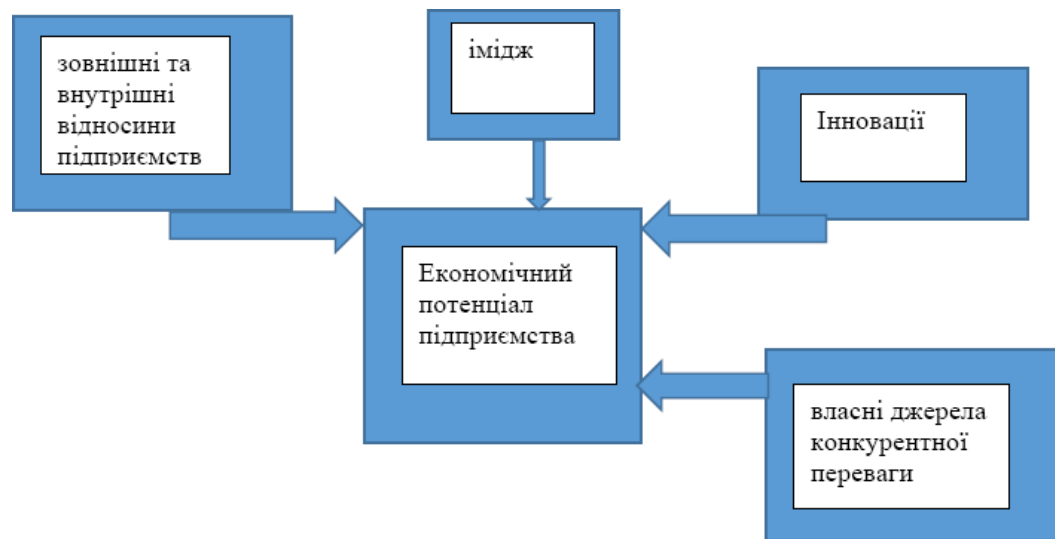
На думку вченої Костирко Н.В. «...функціонування підприємства в умовах змін тісно взаємозалежить від розвитку компетенцій самого підприємства. Зокрема, можливості підприємства доцільно розглядати, як здійснення послідовної виробничо- господарської діяльності, а здатності проявляються у властивостях економічного потенціалу. Втілення можливостей відбувається через створення підприємством цінностей, які є універсальною характеристикою виконання основних поставлених завдань, а цінності, які створюються, конкретизуються у результатах, а саме у набутих підприємством вигодах» [39, с. 144].

Реалізація зазначених можливостей здійснюється через формування господарюючим суб'єктом цінностей, які виступають універсальним показником досягнення основних цілей і завдань. Водночас ці цінності

конкретизуються у результатах діяльності суб'єкта, що виявляються у набутті економічних та інших вигод.

Можливість інтеграції адміністративних, технічних, технологічних та управлінсько-організаційних знань для кожного суб'єкта тісно корелює з ключовими компетенціями, що є необхідними для цього процесу (рис. 3.1).

На думку Кунцевича В.О. «...сучасні адаптаційні умови господарювання змушують підприємства швидше реагувати на потреби ~~споживачів~~ клієнтів. Ці потреби, в свою чергу, можна задовольнити завдяки впровадженню інновацій, особливо продуктивних, які як і нові продукти розширюють привабливість



портфелю та

Рис. 3.1. Вплив компетенцій на формування потенціалу економічного розвитку підприємства

збагачують існуючі ринкові пропозиції; власні ресурси конкурентної переваги, а саме:

- внутрішні та зовнішні відносини суб'єкта, що визначають відносини з постачальниками, працівниками, конкурентами, замовниками, що створює можливості для підприємства здобувати організаційні знання та набувати відповідної гнучкої реакції щодо суттєвих змін навколишнього середовища;
- імідж суб'єкта – стратегічна позиція підприємства в очах його

замовників та клієнтів. Клієнти, відповідно, отримують інформацію щодо цього підприємства, його основної продукції та формують свою власну думку;

– інновації – це виробництво відносно нових, якісніших продуктів, пошук економічно обґрунтованих та ефективних рішень у галузі науки, техніки і технології, організації та управління (менеджменту);

– власні джерела конкурентних переваг, а саме: ексклюзивність (наприклад, ліцензії), природна монополія, які сприяють фінансовому успіху вітчизняних підприємств та довгостроковому їхньому розвитку» [42, с. 127-128].

Формування фінансового потенціалу залежить від широкого спектра факторів, серед яких можна виокремити як внутрішні, так і зовнішні. До зовнішніх факторів належать, зокрема: військова агресія (яка має місце на сьогодні), політична ситуація, податкова політика, державна економічна політика, коливання валютних курсів, кредитна політика, рівень інфляції, кон'юнктура ринку, екологічна ситуація, а також бюджетна політика відповідної територіальної громади чи міста.

Серед внутрішніх факторів, що діють на формування фінансового потенціалу підприємства виділяють: «...форма власності; організаційно-правова форма; місцезнаходження; власний ресурсний потенціал; економічна політика; дебіторська та кредиторська заборгованість; наявність позикових коштів; прибуток; мотивація працівників; інноваційні здібності працівників; рівень знань, вмінь і навичок менеджерів; інвестиційна привабливість підприємства, території» [36; 38-40]

Розвиток підприємства, а також формування і нарощування його потенціалу економічного розвитку знаходяться у тісній взаємозалежності з зовнішнім середовищем. Це передбачає конкретну територію, на якій підприємство здійснює свою фінансово-господарську діяльність. На рис. 3.2 запропоновано модель взаємозалежності фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта від зовнішнього середовища.

Це насамперед вдосконалення дивідендної, амортизаційної, цінової,

кредитної, страхової політики вітчизняного підприємства. Головна мета нарощування потенціалу економічного розвитку вітчизняного підприємства полягає в розробці та реалізації належного комплексу скоординованих на правовій основі адміністративно-господарських заходів, які спрямовані на зростання всіх його структурних складових, як у короткостроковому періоді, так і на перспективу.



Рис. 3.2. Модель взаємозалежності фінансового потенціалу підприємства від зовнішнього середовища

Наведений рисунок демонструє, що основною метою виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства є: нарощування потенціалу підприємства, зокрема його економічного; збільшення прибутку; підвищення конкурентоспроможності підприємства та його продукції; застосування інноваційних технологій; забезпечення інвестиційної привабливості; поліпшення якості продукції; розширення ринкового сегмента; підвищення мінімальної заробітної плати працівників та адміністративного персоналу; розвиток виробництва і покращення умов праці; а також зміцнення іміджу вітчизняного підприємства.

На місцевому (локальному) рівні зовнішнім середовищем виступає місцева об'єднана територіальна громада (ОТГ), центральну роль у якій відіграє населення — місцеві жителі. Підприємство функціонує та нарощує свій потенціал з метою забезпечення добробуту саме цих жителів, тобто конкретної об'єднаної територіальної громади.

Зміна потенціалу економічного розвитку відбувається в результаті фінансово-господарської діяльності вітчизняного підприємства, з урахуванням особливостей функціонування ринку в конкретний проміжок часу.

Зупинимось детальніше стосовно існуючого в науковій літературі ототожнення термінів «економічна міць», «економічний потенціал» і «народногосподарський потенціал». До прикладу, вчений-науковець Є.Горбанів вважає синонімом терміни «економічний потенціал», «економічна міць», «народногосподарський потенціал» [20]. Інший вчений Б.М. Мочалов, до прикладу, навпаки, вважає, що «...варто відрізнити показники економічної міцності від економічного потенціалу. Економічний потенціал країни, галузі, підприємства, характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливим обсягом матеріальних благ і послуг, яких можна досягти в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів. Економічна міцність характеризує фактично досягнутий рівень розвитку виробничих сил на визначену дату. Економічний потенціал розкриває економічну міцність» [55, с.10].

На противагу зазначеним вище висловлюванням, Мец В.О. вважає, що «...економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів» [48]. Але в даному випадку поняття потенціалу економічного розвитку замінюється поняття сукупного потенціалу вітчизняного підприємства, і водночас, такий підхід потребує чіткого відокремлення меж (границь) компонент кожного з таких потенціалів. Досить тривалий час у вітчизняній науковій літературі термін «потенціал» ототожнювався з масштабами діяльності вітчизняного підприємства, а для його характеристики здебільшого використовувалися такі показники, як виробнича потужність, технологічні характеристики виробництва.

На думку вченої Чумаченко М.Г., «...економічний потенціал визначається як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану» [72].

Отже, основний напрямок управління фінансовим потенціалом, це сформувати такий потенціал розвитку підприємства, який здатний сприяти процесу формування закономірного економічного розвитку вітчизняного підприємства.

Тобто сформувати такий фінансовий потенціал, який не тільки здатний забезпечити наявний, існуючий, досягнутий економічний рівень підприємства, але і забезпечити закономірний перехід від існуючого, вже досягнутого, економічного (базового) рівня до більш високого, який характеризується зростанням відповідних макро- і мікроекономічних показників.

3.2. Ключові аспекти вдосконалення фінансового потенціалу досліджуваного підприємства

З урахуванням напрямів фінансової стратегії, зміст стратегічного фінансового аналізу для вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема підприємств агропромислового комплексу (до яких належить досліджуваний суб'єкт), має визначатися через виявлення можливостей і загроз зовнішнього фінансового середовища, а також аналіз і оцінку потенціалу економічного розвитку, який створює внутрішні передумови для реалізації цілей фінансування та інвестування. Якість оцінки потенціалу економічного розвитку прямо впливає на ефективність його управління, що, в свою чергу, визначає конкурентоспроможність суб'єкта, рівень його ділової активності, ступінь реалізації економічних інтересів підприємства та його партнерів, фінансову стабільність, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість тощо.

Як показує аналіз наукових публікацій вітчизняних дослідників, серед них не існує єдиного підходу до визначення системних показників та кола завдань, які можуть бути використані як оцінні індикатори потенціалу економічного розвитку підприємства.

Оцінка фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта являє собою аналітичну процедуру, що передбачає поетапне визначення величин його фінансових можливостей в умовах різних обставин. Ці умови, на наш погляд, визначаються низкою завдань, що вирішуються під час оцінки:

1. виявлення фінансових і інших можливостей для функціонування та розвитку вітчизняного суб'єкта за рахунок різноманітних джерел фінансування;
2. оцінка рівня достатності фінансових можливостей для досягнення фінансових цілей (як поточних, так і стратегічних) суб'єкта;
3. визначення повноти використання наявних фінансових можливостей господарюючим суб'єктом;
4. аналіз збалансованості реалізації фінансових можливостей з іншими складовими потенціалу суб'єкта;

5. вимірювання ефективності використання фінансового потенціалу.

На нашу думку, цілям формування фінансової стратегії найбільше відповідають перші два завдання, вирішення яких дозволить узгодити фінансові цілі підприємства з наявними ресурсами. Питання повноти, збалансованості та ефективності реалізації потенціалу економічного розвитку, хоча і є важливими для оцінки рівня досягнення фінансових цілей, повинні розглядатися вже на етапі оцінки реалізації фінансової стратегії, а не на етапі її формування.

Зважаючи на коло завдань, окреслених у підрозділі, окремого дослідження потребує вивчення аналітичних систем показників-індикаторів, які можуть бути використані для оцінки достатності та наявності потенціалу економічного розвитку підприємства. Вітчизняна економічна література при розробці таких систем здебільшого спирається на традиційні фінансові індикатори, згруповані за такими напрямками: показники структури, стану та динаміки капіталу, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та ефективності, рентабельності [24; 32]. Однак, на нашу думку, цей підхід не дозволяє чітко розмежувати оцінку фінансового стану суб'єкта та оцінку його потенціалу розвитку, оскільки ці оцінки різняться, перш за все, часовою орієнтацією результатів. Оцінка фінансового стану підприємства повинна характеризувати його фінансову діяльність на основі досягнутих економічних та фінансових результатів на певну дату оцінки. Відповідно оцінка фінансового потенціалу має виявити наявні фінансові можливості, які забезпечать суб'єкту господарювання майбутні результати.

Використання цих технологій і механізмів залежить від рівня здатностей і компетенцій фінансових менеджерів та визначає рівень ділової активності і рентабельності підприємства. Зважаючи на неоднорідність фінансового потенціалу, його оцінку для цілей формування фінансової стратегії вітчизняних підприємств, на наш погляд, доцільно здійснювати за двома основними напрямками:

1. оцінка наявності та достатності обсягу фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання;

2. рівень розвитку фінансових компетенцій суб'єктів господарювання.

При цьому основним критерієм для оцінки наявності обсягу фінансових ресурсів є їх вартість, причому збільшення цієї вартості за однакових умов буде свідчити про нарощування ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства.

Найбільш повно система вартісної оцінки фінансового потенціалу представлена в праці [47], де здійснюється визначення вартості грошей та їх еквівалентів, короткострокових фінансових інвестицій (ПФІ) та коштів у розрахунках на певну дату оцінки. Однак, на нашу думку, хоча ця система показників і відображає наявні фінансові ресурси для реалізації фінансової стратегії підприємства, вона потребує доповнення показниками, що оцінюють структуру капіталу та фінансову стійкість. Це дасть змогу визначити пріоритетні джерела фінансування та оцінити перспективи їх залучення.

Зокрема, якщо основна частина фінансових ресурсів підприємства сформована за рахунок поточної кредиторської заборгованості та банківських кредитів, а чистий прибуток недостатній не лише для розвитку, але й для забезпечення нормального функціонування підприємства, то розробка, наприклад, консервативної фінансової стратегії (стратегії фінансування оборотних активів) буде недоцільною або не матиме необхідної підстави для реалізації.

З урахуванням наведеного, вважаємо за необхідне для вітчизняних суб'єктів господарювання загалом, а також для підприємств легкої промисловості зокрема, сформуванню показників оцінки стану ресурсної складової фінансового потенціалу як основи їх економічного розвитку. Ці показники повинні відображати наявність і забезпеченість джерелами фінансування, що наведено в таблиці 3.1.

Як вже зазначалося в роботі, другим напрямом оцінки фінансового потенціалу підприємства для формування фінансової стратегії є його компетентнісна складова.

Таблиця 3.1

Система показників оцінки ресурсної складової потенціалу економічного
розвитку підприємства

Показник	Методика розрахунку	Інформаційне забезпечення
Показники стану (наявності) фінансових ресурсів		
Вартість наявних фінансовихресурсів (ΦP_H)	$\Phi P_H = 3ГК + \Phi I + ДЗ_p + B_{отр}$, де ΦP_H – вартість наявних фінансових ресурсів; $3ГК$ – залишок грошових коштів та їх еквівалентів на дату оцінки; ΦI – фінансові інвестиції на дату оцінки; $ДЗ_p$ – вартість дебіторської заборгованості, реальної до погашення; $B_{отр}$ – вартість отриманих векселів	Ф. № 1 (дод. 1 НП(С)БО 1); ф. № 5 «Примітки до фінансової звітності»
Питома вага наявних фінансовихресурсів у загальній величині капіталу ($Ч\Phi P$)	$Ч\Phi P = \Phi P_H : K$, де K – вартість капіталу на дату оцінки	
Показники забезпеченості потенціалу економічного розвитку фінансовими ресурсами (джерелами фінансування)		
Коефіцієнт автономії ($K_{авт}$)	$K_{авт} = BK : K$, де BK – вартість власного капіталу на дату оцінки	Ф. № 1 (дод. 1 до НП(С)БО 1)
Коефіцієнт залежності від банківського кредитування ($K_{зал/бк}$)	$K_{зал/бк} = BK : K$, де BK – величина банківських кредитів на дату оцінки	
Власний оборотний капітал ($ВOK$)	$ВOK = BK - НА$, де BK – власний капітал (з урахуванням довгострокових зобов’язань); $НА$ – необоротні активи	
Коефіцієнт маневреності власногокапіталу ($K_{ман}$)	$K_{ман} = ВOK : BK$	
Коефіцієнт забезпеченості наявних фінансових ресурсів власним оборотним капіталом ($K_{заб\Phi P}$)	$K_{заб\Phi P} = ВOK : \Phi P_H$	Ф. № 1 (дод. 1 НП(С)БО 1); ф. № 5 «Примітки до фінансової звітності»

Хоча природа цієї складової є нематеріальною, а її характеристики (здатності та компетенції фінансових менеджерів-аналітиків) не мають прямого

вартісного виміру, для її оцінки можна застосовувати результативний підхід. Виявляючи фінансові здатності суб'єкта (можливості залучення капіталу, інвестування, забезпечення високого рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності), фінансові менеджери сприяють досягненню різноманітних фінансових результатів.

Таким чином, наявність потужних фінансових компетенцій може бути підтверджена стабільною платоспроможністю приватного підприємства, високим рівнем ділової активності та підвищенням рентабельності в цілому, а також рентабельності власного капіталу. З іншого боку, низький рівень досвіду чи недостатність знань фінансових спеціалістів можуть призвести до труднощів у фінансових розрахунках та до невідповідності між операційними та інвестиційними потребами підприємства й наявними чи доступними джерелами фінансування.

Як наслідок, можна стверджувати, що оцінка фінансових компетенцій вимагає застосування не стільки експертних методів (наприклад, використання системи реляційних матриць), скільки системи статичних (фінансових коефіцієнтів) та динамічних показників (індексів, до прикладу).

Враховуючи, що побудова будь-якої системи оцінювання потребує відбору лише найбільш релевантних завданню показників, а не всіх можливих, пропонується використовувати показники для оцінки фінансових компетенцій, які згруповані за чотирма основними сферами:

- 1) «...забезпечення платоспроможності, відсутність або низький рівень якої в довгостроковій перспективі призведе до проблем із погашенням боргів і нестачею джерел фінансування діяльності;
- 2) підвищення ділової активності, що вважається одним із важливих резервів зменшення потреб у фінансуванні за рахунок прискореного вивільнення коштів з обороту;
- 3) забезпечення рентабельності, від'ємний або низький рівень якої є свідченням недостатньої доходності інвестицій і може призвести до виходу власників із бізнесу;

4) управління вартістю бізнесу, що дозволяє узгодити інтереси власників і менеджерів, орієнтуватися в прийнятті рішень на критерії нарощення вартості вкладеного капіталу, а також завжди має стратегічну орієнтацію через часовий розрив у здійсненні витрат і отриманні реальних доходів на інвестиції» [47].

Доцільно зазначити, що такі традиційні для фінансового аналізу вітчизняних підприємств показники, як оборотність товарних запасів і рентабельність продажу, не включено в авторську систему оцінки фінансових компетенцій через їх значну залежність від рівня розвитку операційної складової потенціалу. Операційний прибуток, обсяг продажів і товарні запаси визначаються, в першу чергу, умовами операційної та інвестиційної діяльності підприємства, зокрема товарною пропозицією, її гнучкістю, попитом на асортимент, а також умовами співпраці з замовниками і постачальниками. Фінансові менеджери, навіть при високому рівні компетенцій, не мають відповідних важелів впливу на ці показники, тому застосовувати їх під час оцінки потенціалу економічного розвитку, на наш погляд, є некоректним.

З метою виявлення взаємозв'язку між станом ресурсної складової фінансового потенціалу та рівнем розвитку фінансових компетенцій, на нашу думку, доцільно застосувати метод комбінаційного аналітичного групування, який дозволяє здійснити зіставлення різних ключових показників. Для цього нами обрано такі показники:

- питому вагу фінансових ресурсів у загальній величині фінансового потенціалу, що відображає наявність фінансових ресурсів у достатньому обсязі;
- коефіцієнт забезпеченості фінансових ресурсів власним оборотним капіталом, як показник забезпеченості джерелами фінансування;
- загальний коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), що характеризує фінансові компетенції в частині забезпечення платоспроможності;
- приріст обіговості активів, який є індикатором розвитку компетенцій у підвищенні ділової активності;
- рентабельність власного капіталу, що відображає рівень фінансових компетенцій у контексті підвищення доходності інвестованого капіталу;

- економічну додану вартість, як індикатор рівня розвитку фінансових компетенцій у сфері управління вартістю компанії.

Логіка вибору зазначених вище показників зумовлюється їх високим рівнем інформативності для характеристики відповідних напрямів оцінки фінансового потенціалу, а також відсутністю прямого зв'язку між ними. Це дозволяє кожному з показників самостійно відображати конкретні аспекти фінансових компетенцій та фінансового потенціалу підприємства, забезпечуючи таким чином всебічний і об'єктивний аналіз.

Висновки до розділу 3

У ході проведеного дослідження було визначено, що основним напрямом стратегічного фінансового аналізу є вивчення фінансового потенціалу вітчизняних підприємств. Для ефективного формування їх фінансової стратегії пропонується здійснювати оцінку фінансового потенціалу за двома основними аспектами: перший — визначення достатності та наявності фінансових ресурсів, другий — аналіз рівня розвитку фінансових компетенцій підприємства.

Основними складовими фінансових компетенцій вітчизняних підприємств, які слід враховувати під час розробки фінансової стратегії, є компетенції з забезпечення ліквідності та платоспроможності, підвищення ділової активності та рентабельності, а також компетенції з управління вартістю компанії. Для оцінки рівня розвитку цих компетенцій на вітчизняних підприємствах запропоновано систему оціночних показників. Дослідження взаємозв'язку між станом ресурсної складової фінансового потенціалу та розвитком фінансових компетенцій підприємства рекомендується проводити із застосуванням методу комбінаційного аналітичного групування. Як інформаційну базу для цього можна використовувати дані, що стосуються як внутрішнього, так і зовнішнього середовища суб'єкта господарювання.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи наведені у дослідженні визначення, можна запропонувати власне: фінансовий потенціал підприємства — це комплексне відображення його існуючих (наявних) та майбутніх можливостей, що можуть бути максимально задіяні (використані) у фінансово-господарській діяльності такого суб'єкта господарювання. З іншої сторони, фінансовий потенціал — це найбільш ефективне використання сукупних можливостей суб'єкта господарювання, його ресурсів та резервів задля досягнення максимально досяжного стану економічної системи в цілому.

В роботі виокремлено визначення управління фінансовим потенціалом, яке полягає в цілеспрямованому впливі суб'єкту на джерела та обсяги фінансових ресурсів з метою забезпечення його ефективної операційної та фінансової діяльності в перспективі.

В умовах сьогодення, тобто в умовах активних бойових дій, запровадження воєнного стану в країні, певної невідомості, надзвичайно актуалізується роль «адаптивного» потенціалу, як складової потенціалу економічного розвитку, тобто здатності підприємства маневрувати у надскладних умовах господарювання, наявності навичок та вмінь до швидкого реагування на стрімкі зміни зовнішнього середовища, гнучкості у прийнятті швидких та ефективних управлінських рішень.

В проведеному дослідженні зацентовано увагу на важливих складових фінансового потенціалу досліджуваного приватного підприємства «Елана», яке здійснює виготовлення та реалізацію килимових виробів як на території України, так і за її межами (Польща, Австрія, Німеччина, Туреччина); проведено оцінювання фінансового потенціалу за допомогою певного алгоритму, який передбачає поєднання індикаторів (показників) та методів кількісної та якісної оцінки. При цьому виокремлено результуючий показник ефективності для оцінювання фінансового підприємства в цілому.

Відмічено, що базисом фінансового потенціалу підприємства вважається нерозподілений (чистий) прибуток, і його частка у структурі власних засобів досліджуваного підприємства поступово зростає: із 16,4% - у 2019 році до 51,1% - у 2023 році. Така тенденція свідчить про нарощення економічного, і відповідно, фінансового потенціалу підприємства в частині нарощення його ключової складової – чистого прибутку.

Динаміка всіх досліджених показників фінансової стійкості (незалежності) ПП «Елана» також є позитивною і символізує про його фінансову стійкість, оскільки показники фінансової незалежності відповідають рекомендованим значенням. Виключення – 2022 рік, про який вже зазначалося раніше так як це рік початку повномасштабного вторгнення ворога на нашу землю, внаслідок чого підприємство втратило частину ринку збуту продукції і намагалося повернути втрачені позиції. І менеджменту підприємства це вдалося. Тобто управління фінансовим потенціалом підприємства в аналізованому періоді в цілому було вдалим, і у 2022-2023 роках зокрема.

В цілому, підводячи підсумки проведеної в роботі оцінки показників ділової активності та ефективності, слід зазначити, що підґрунтя для нарощення потенціалу економічного розвитку підприємства є, оскільки впродовж 2019-2023 років ПП «Елана» працювала ефективно, тобто прибутково, причому величина його чистого прибутку постійно зростала, що також було спричинено поступовим зростанням величини доходу від реалізації продукції.

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

Поставлені у вступі роботи завдання – досягнуто.