ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та управління

Кафедра фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр
(освітній рівень)

на тему: Управління фінансовим потенціалом підприємства на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС», м. Хмельницький

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Шифр і назва галузі знань

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Шифр і назва спеціальності

Освітня програма Фінанси, банківська справа та страхування

ДРФБС 018213.01.15.00

Виконав: студент ІІ курсу,
групи ФБСм-22-1 _____ Богдан РАЗОВИЙ
Підпис, дата Ім’я, прізвище

Керівник: канд. екон. наук., ст. викладач _____ Іванна СИДОРЧУК
Підпис, дата Ім’я, прізвище

Нормоконтроль: _____ _____
Підпис, дата Ім’я, прізвище

До захисту допускаю:
Зав. кафедри
д-р. екон. наук., професор _____ Ніла ХРУЩ
Підпис, дата Ім’я, прізвище

___ _____ 2023 р.

Хмельницький 2023

Зміст

С.

Вступ 5

1 Теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства 9

1.1 Сутність поняття, основні завдання, принципи та функції фінансового потенціалу підприємства як об’єкта управління 9

1.2 Інструменти формування, реалізації та управління фінансовим потенціалом підприємства 16

2 Аналітико-методичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства 28

2.1 Аналітична оцінка складових фінансового потенціалу підприємств України за 2020–2022 роки 28

2.2 Загальна характеристика діяльності та оцінка управління фінансовим потенціалом ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках 42

3 Напрями вдосконалення управління фінансовим потенціалом на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС» 54

Висновки 65

Список використаних джерел 71

Додатки 75

Вступ

Фінансовий потенціал відіграє особливу роль у діяльності підприємства. Фінансові ресурси і пов’язані з ними грошові відносини формують всю діяльність суб’єктів господарювання. Фінансовий потенціал бере участь у формуванні і розвитку всіх інших видів потенціалу підприємства, що у результаті приводить до росту фінансових ресурсів і фінансової стійкості підприємства. У цьому зв’язку фінансовий потенціал має подвійну змістову природу: характеризує можливості і кінцеві результати функціонування підприємства.

Вищезазначене дає основу розглядати фінансовий потенціал як категорію фінансового управління. Між категоріями «фінансовий потенціал» та «фінансове управління» існує тісний зв'язок і взаємозалежність. Без ефективного фінансового управління неможливо нарощення і використання фінансового потенціалу в інтересах бізнесу.

Таким чином, у сучасних економічних умовах управління фінансами підприємства фінансовий потенціал проникає у всі структурні компоненти функціонування підприємства. У свою чергу кон'юнктура фінансів суб’єктів господарювання залежить від рівня фінансового потенціалу, який визначається категорією фінансового управління і включає в себе комплекс фінансових ресурсів і доходів підприємства, яким воно розподіляється і планує інвестувати в умовах оптимальної реалізації усіх ресурсів.

Вирішення даної актуальної проблеми потребує реалізації науково-обґрунтованого, системного та комплексного підходу, який забезпечить удосконалення самої системи управління фінансовим потенціалом підприємства та інструментарію його оцінки.

Значний внесок у формування теоретичних та організаційно-методичних засад формування, оцінки й управління фінансового потенціалу

підприємства зробили українські та іноземні вчені-економісти, серед яких: О. Денисюк, О. Маслак, В. Турчак, О. Олесюк., С. Онишко, Ю. Брігхем, І. Бланк, В. Заруба, А. Коломнієць, В. Мельник, А. Гроппеллі та інші.

Метою дипломної роботи є розвиток теоретико-методичних положень, розробка науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства в умовах трансформаційних змін української економіки.

Для досягнення поставленої мети у дипломній роботі визначенні основні завдання теоретичного, методичного, організаційного та практичного характеру:

– дослідити підходи до розуміння економічної сутності фінансового потенціалу підприємства;

– визначити основні завдання, принципи та функції фінансового потенціалу підприємства;

– обґрунтувати інструменти системи управління фінансовим потенціалом підприємства;

– здійснити аналітичну оцінку сучасного стану розвитку та фінансового потенціалу підприємств України у 2020-2022 роках;

– дати загальну характеристику й здійснити аналіз фінансового потенціалу ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках;

– визначити напрями вдосконалення оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства.

Об’єктом дослідження є процеси оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні, наукові положення та практичні рекомендації щодо підвищення ефективності здійснення оцінки та управління фінансовим потенціалом підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі використано методи наукового дослідження: узагальнення, аналізу, синтезу, системного підходу, графічний, абстрактно-логічний та інші.

У процесі вирішення поставлених завдань у роботі використовувались загальнонаукові і спеціальні методи дослідження, а саме: методи аналізу та синтезу; методи статистичного аналізу; методи опитувань, експертних оцінок; метод оптимізації; метод переходу від абстрактного до конкретного; методи комп'ютерної обробки економічної інформації, зокрема табличний редактор Microsoft Excel.

Інформаційною базою даного дослідження стали: матеріали періодичних видань; офіційні матеріали Державного комітету статистики України; законодавчі та нормативно-правові акти законодавчих органів України; дані фінансової та статистичної звітності ТОВ «МЕГАКАРС», а також власні дослідження автора і результати їх обробки.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретико-методичних положень оцінки і управління фінансовим потенціалом підприємства. Серед найбільш вагомих її результатів доцільно відзначити наступні:

удосконалено:

– трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства», у якому, на відмінну від існуючих, робиться акцент на сукупність фінансових можливостей підприємства, які разом із внутрішнім управлінським впливом перетворюються у фінансові ресурси і служать для досягнення цілей розвитку компанії;

дістали подальшого розвитку:

– концепція механізму управління фінансовим потенціалом підприємства, яка базується на програмно-модульному підходу. Таким чином, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства представляє собою координаційну складну систему взаємозв'язків між

модулями підготовки і оцінки інформаційної бази, розробки управлінських рішень, оцінки їх досягнення і вибору раціонального рішення по ефективному управлінню фінансовою діяльністю. В запропонованій концепції розширено функції моніторингу і введено модель контролінгу, який передбачатиме не тільки систематичний моніторинг досягнутих показників і динаміку ринкової вартості бізнесу (підприємства) для отримання достовірної інформації і своєчасної корекції управлінських рішень у випадку необхідності, але й компоненти прогнозування розвитку і досягнення заходів, передбачених програмою нарощення фінансового потенціалу.

Апробація результатів дослідження. Окремі результати даного дослідження доповідалися на IV Всеукраїнській науково-практичній і інтернет конференції здобувачів вищої освіти та молодих учених «Розвиток інноваційного фінансового управління суб'єктами економіки в умовах реалізації євроінтеграційної стратегії України» (16 листопада 2023 р., Хмельницький національний університет, м. Хмельницький).

Наукові публікації. Основні положення роботи, які висвітлюють результати дослідження, викладено у одній науковій праці загальним обсягом 0,29 друк. арк.

Структура та обсяг дипломної роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків і списку використаної літератури, що включає 41 найменування, 3 додатки. Основний текст роботи висвітлено на 70 сторінках. Дипломна робота містить 12 таблиць, 12 рисунків.

1 Теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства

1.1 Сутність поняття, основні завдання, принципи та функції фінансового потенціалу підприємства як об’єкта управління

Чітко окреслена конкретизація теоретичного розуміння терміну «фінансовий потенціал підприємства», його класифікація та оцінювання закладені в основі наукового дослідження можливостей функціонального розвитку підприємства. Отже, виникає певна необхідність визначення теоретичної основи за рахунок концепції програмно-модульного управління під час оцінювання потенціалу задля дослідження ефективних напрямів розвитку підприємства.

Якщо визначати фінансовий потенціал у широкому контексті, то варто зазначити, що йому притаманні властивості суб’єкта господарської діяльності або системи економічного характеру, що явно виражена в можливостях фінансового розвитку, а саме здатності до самостійного відтворення та використання ресурсів у системі майбутніх операцій. Про функціонування великої кількості різноманітних поглядів та тлумачень фінансового потенціалу свідчать підходи до розуміння фінансового потенціалу. Однак, дослідження наукових праць, показало, що в них відсутнє достатньо повне визначення категорії «фінансовий потенціал».

Основними підходами до тлумачення сутності фінансового потенціалу є ресурсний та результативний. Також деякі автори відокремлюють вартісний і процесно-цільовий. Так, науковець А.С. Назаренко вважає, що за ресурсного підходу фінансовий потенціал ототожнюється із фінансовими ресурсами, а за результативного – із показниками, що відображають стабільність фінансового стану підприємства [10, с. 23]. Водночас у роботах певних науковців, зокрема В.В. Глущенка [6, с. 17], спостерігається

комплексний підхід. Тобто фінансовий потенціал характеризує минулу, теперішню та майбутню сукупність фінансових показників, які визначають ресурси кількісно, а результат якісно у розвитку суб'єкта господарювання.

Вважаємо, що саме комплексний підхід дає можливість враховувати і кількісні, і якісні показники формування, використання та розвитку фінансового потенціалу підприємства.

За результатами проведеного аналізу та систематизації наукових джерел доцільно, на нашу думку, виділити наступні варіанти трактування сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства»:

– фінансовий потенціал як можливість (здатність) підприємства: можливість підприємства генерувати позитивні грошові потоки в обсягах, адекватних його фінансовому становищу [12, с. 12]; сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та збільшення їхнього обсягу, трансформації їх у інші фактори виробництва відповідно до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства [3]. Також К.М. Ільїна визначає фінансовий потенціал як певну сукупність фінансових можливостей підприємства, які характеризуються наявністю та організацією використання наявних ресурсів [14].

– фінансовий потенціал як сукупність фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та можливостей для ефективного управління ним. Так, на думку Р.О. Толпежнікова, фінансовим потенціалом підприємства є сукупність власних і залучених фінансових ресурсів та можливостей щодо їхнього ефективного управління для забезпечення операційної та інвестиційної діяльності й досягнення загальносистемних цілей в умовах нестабільності факторів впливу зовнішнього середовища [15]. Цієї точки зору дотримуються й інші науковці. Н.М. Давиденко розуміє фінансовий потенціал як оптимальний обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [33].

Погляди щодо трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства» представлені на рисунку 1.1.

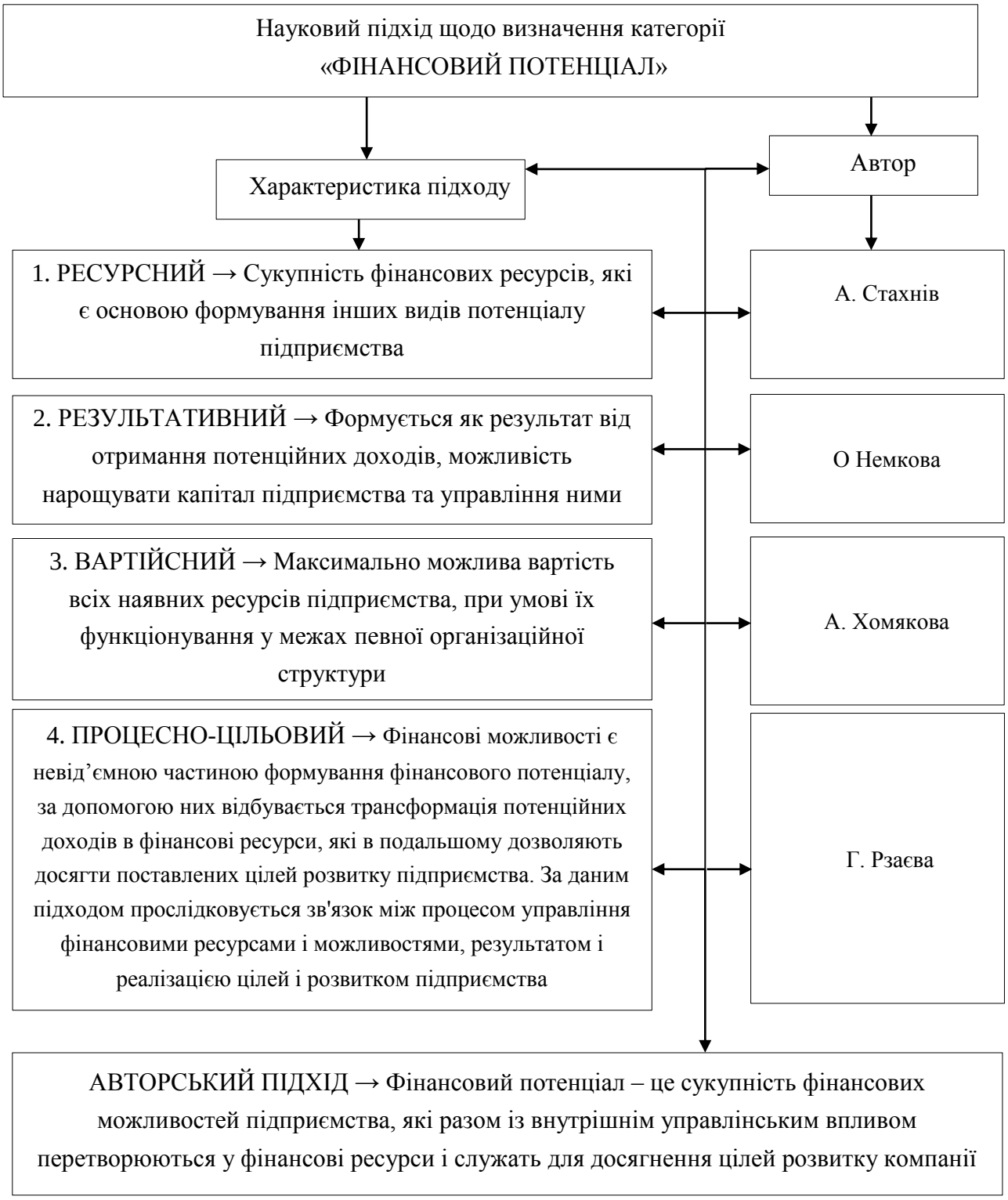

Рисунок 1.1 – Погляди щодо трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства»

Теоретичне визначення потенціалу поєднало безліч компонентів. До основних з них слід віднести джерела, засоби, можливості, запаси, що мають тенденцію до використання в майбутньому задля вирішення низки поставлених завдань, досягнення певної мети.

Управління фінансовим потенціалом підприємства передбачає розв'язання ряду завдань, які доцільно згрупувати, на нашу думку, у дві групи, а саме:

– функціональні – це ті, що безпосередньо вирішуються за допомогою фінансового потенціалу;

– результативні – ті, що можуть бути досягнуті за допомогою фінансового потенціалу.

Таким чином, на наш погляд, перша група повинна включати:

– мобілізацію (накопичення) фінансових ресурсів;

– контроль за цільовим, раціональним і ефективним використанням наявного обсягу фінансових ресурсів підприємства;

– забезпечення процесів нормального виробничого циклу;

– вчасне виконання зобов'язань підприємства перед фінансово-кредитними установами, державними цільовими фондами та бюджетом, перед постачальниками та покупцями, а також працівниками підприємства;

– пошук шляхів нарощення і напрямків зміцнення фінансового потенціалу.

До другої групи доцільно віднести:

– пошук шляхів максимізації прибутку підприємства;

– підвищення рівня рентабельності підприємства;

– підвищення рівня фінансової стійкості, його ліквідності, платоспроможності підприємства.

Основні відмінні особливості, що забезпечують економічний процес формування фінансового потенціалу підприємства полягають у наступному:

– головною вихідною умовою створення нового виду підприємництва є формування фінансового потенціалу підприємства;

– процес первісного нагромадження фінансових ресурсів та їх залученням безпосередньо пов'язаний із процесом формування фінансового потенціалу підприємства;

– усі стадії життєвого циклу підприємства пов'язані із формуванням фінансового потенціалу, які супроводжують його поступальним економічним розвитком;

– процес формування фінансового потенціалу підприємства має детермінований і регульований характер;

– формування фінансового потенціалу підприємства безпосередньо пов'язане із цілями й напрямками його стратегічного розвитку;

– швидкість формування нових фінансових ресурсів господарюючого суб’єкта за рахунок внутрішніх джерел є тимчасовою перевагою його власників (керівників);

– забезпеченням зростання ринкової вартості підприємства пов’язане із процесом формування фінансового потенціалу та є однією із пріоритетних цілей фінансового менеджменту;

– найважливішою умовою забезпечення фінансової стабільності підприємства є ефективне формування фінансового потенціалу в розрізі окремих видів фінансових ресурсів;

– можливість формування фінансового потенціалу підприємства у майбутньому багато у чому визнається їхньою досягнутою структурою на попередній стадії виробничого (господарського) циклу, а саме відношення власних фінансових ресурсів до залучених джерел;

– потрібно враховувати вартість залучення фінансових ресурсів з різних джерел у процесі формування фінансового потенціалу підприємства.

На основі аналізу особливостей розглянутих підходів доцільно відзначити, що до основних завдань управління фінансовим потенціалом підприємства віднесено [22; 23]:

– мобілізацію фінансових ресурсів, які є важливими для функціонування підприємства;

– пошук напрямів збільшення прибутку, нарощення рентабельності діяльності;

– оперативне виконання наявних зобов'язань як перед клієнтами, так і перед органами доходів і зборів, а також працівниками підприємства;

– перевірка та контроль за ефективним, раціональним і цільовим використанням наявних фінансових ресурсів підприємства.

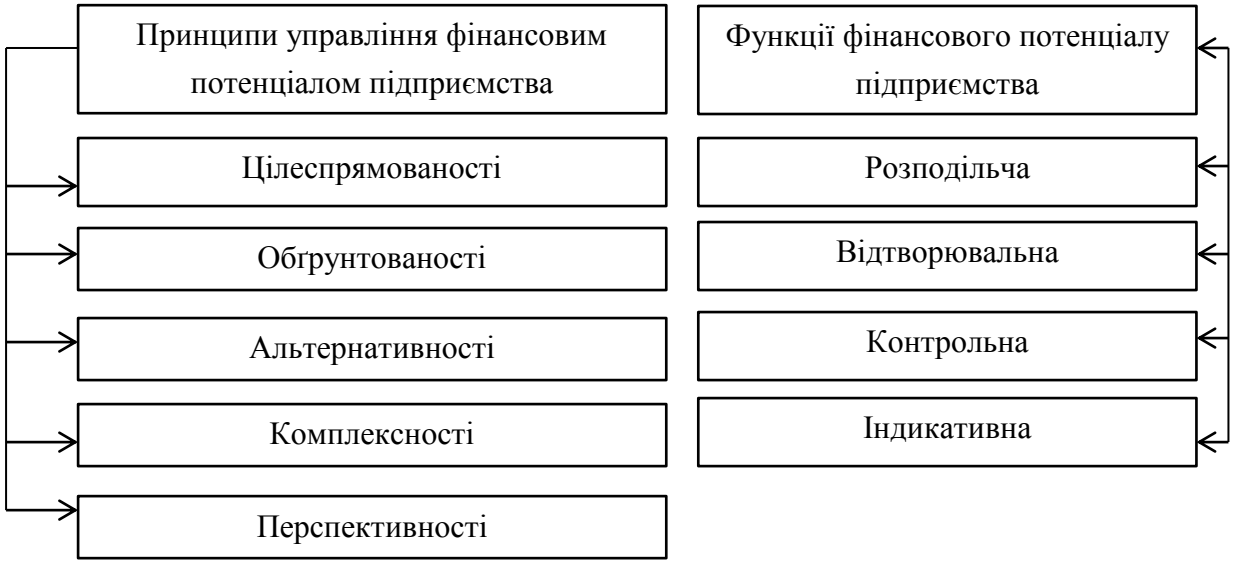

Рисунок 1.2 – Принципи та функції фінансового потенціалу підприємства

Для забезпечення ефективного управління фінансовим потенціалом, на нашу думку, слід дотримуватися наступних принципів (рисунок 1.2):

– цілеспрямованості, коли при управлінні фінансовим потенціалом має бути визначена конкретна ціль, яку переслідує підприємство. Цільові орієнтири включають наступні процедури: дослідження зовнішнього та

внутрішнього середовища підприємства, виявлення його сильних та слабких сторін, можливостей і загроз, здійснення аналізу фінансово-економічного стану підприємства;

– обґрунтованості, коли обрані методи управління фінансовим потенціалом мають бути цілком аргументовані та проаналізовані. Альтернативні ж варіанти також вимагають обґрунтування;

– альтернативності, коли при виборі методів управління потрібно надати та проаналізувати усі можливі альтернативні варіанти, щоб відібрати найбільш ефективний і доцільний згідно визначених цілей;

– комплексності, коли найефективніше впроваджувати комбінацію декількох заходів в рамках обраного методу, щоб досягти найкращого результату;

– перспективності, коли усі обрані методи та заходи для їх втілення мають відповідати сучасним умовам зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта господарювання та бути актуальними не тільки на даний момент функціонування підприємства, але й у довгостроковій перспективі.

Зазначимо, що сьогодні фінансовий потенціал виконує для підприємства такі необхідні функції (рисунок 1.2):

– розподільчу, яка полягає у тому, що фінансовий потенціал забезпечує розподіл і перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до пропозиції, попиту, потреб, доцільності, мотивації, цілей і стратегії розвитку;

– відтворювальну, яка полягає у тому, що фінансовий потенціал формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин, щоб забезпечувати їх фінансово-господарську діяльність;

– контрольну, яка полягає у тому, що фінансовий потенціал забезпечує контроль над формуванням, накопиченням, використанням і відтворенням

фінансових активів підприємства відповідно до чинної нормативно-правової бази, поточних і довгострокових пріоритетів його економічного розвитку;

– індикативну, яка полягає у тому, що фінансовий потенціал дає змогу визначати фінансовий стан, економічні тенденції, ризики впливу, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей [34].

Доцільно відзначити, що фінансовий потенціал підприємства має такі риси:

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

– функціонування у системі забезпечення діяльності підприємства;

– ефективна взаємодія всіх складників фінансового потенціалу.

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

1.2 Інструменти формування, реалізації та управління фінансовим потенціалом підприємства

Для підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства передбачено використання цілого ряду інструментів, які спрямовані на збільшення вхідних і скорочення вихідних грошових потоків, проведення заходів реструктуризації активів, перетворення у форми грошових еквівалентів наявні матеріальні та фінансові активи підприємства, оптимізацію фінансових ресурсів підприємства шляхом їхнього

перерозподілу, застосування управлінських важелів впливу на фінансові ресурси суб’єкта господарювання.

У розрізі фінансового інструментарію щодо підвищення рівня вхідних грошових потоків і зниження вихідних грошових потоків, доцільно розглянути саме заходи щодо підвищення рівня прибутковості підприємства. Оскільки прибуток підприємства характеризує кінцевий результат його діяльності та визначає функціональну ефективність її здійснення суб’єктом господарювання. Більшість вчених дотримується думки, що прибутком вважається та частина доходу, що залишається на підприємстві після вирахування всіх витрат реалізацією продукції [2, с. 18].

Відповідно до сьогоднішніх ринкових умов господарювання саме прибуток є безпосередньо одним із основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства. А тому повинен бути у центрі особливої уваги апарату управління. Оскільки величина прибутку впливає на фінансовий стан підприємства та демонструє фінансові результати його господарської діяльності. Зазначимо, що відповідно до важливості прибутку, кожне підприємство намагається його збільшити, адже саме він є індикатором ефективності діяльності підприємств [7, с. 2].

Існує декілька методів підвищення прибутку:

– скорочення витрат підприємства. Заходами із скорочення витрат на торгівельному підприємстві можуть бути нормування та планування витрат. Окрім того, заходи щодо зменшення відсотку небажаного браку, а також зупинення продажу неконкурентоспроможної продукції сприятиме зменшенню витрат. Найчастіше скорочення фінансових витрат забезпечується шляхом пошуку надійних постачальників сировини, що можуть запропонувати меншу ціну чи більш вигідні умови щодо співпраці та гнучку систему знижок. Зазвичай, при замовленні більшої кількості товару можна також отримати знижки. Доцільно відзначити, що здешевлення сировини як правило супроводжується падінням якості товару. Тож тут вже необхідно ставити питання про якість (надійність) продукції та репутацію

підприємства. У свою чергу, скорочення інших фінансових витрат може супроводжуватися скороченням штату працівників, зменшенням витрат на відрядження, скороченням витрат для проведення маркетингових досліджень і рекламну компанію, тощо. Досить часто підприємства вдаються до зниження витрат шляхом здешевлення пакувальних матеріалів для транспортування (зберігання) продукції, пошуків більш дешевих орендних приміщень (складів) для зберігання товару тощо.

– нарощення доходу може здійснювати шляхом підвищення ціни на вироблену продукцію і збільшення обсягів продажів. Зазначимо, що підвищення ціни на продукцію не завжди є ефективним методом. Доцільно здійснювати маркетингові дослідження і моніторинг ринку, щоб безпосередньо визначитися з доцільністю підвищення цін, адже споживачі можуть бути не готовими сплачувати велику суму за наданий товар (послугу). Одначе кожне підприємство самостійно обирає для себе власну фінансову стратегію. Найбільш ефективним методом із розрахунку на довгострокову перспективу є заходи, які направлені на підвищення рівня продажів. Позитивного фінансового результату можна досягти декількома способами, однак доцільно використовувати їх у комплексі. Зазначимо основні з цих способів:

– стимулювання попиту, оскільки у даному аспекті постає питання щодо покращення роботи маркетологів і також розширення відділу маркетингу. Оскільки стимулювання попиту досягається шляхом активізації рекламних компаній, впровадження інноваційних проектів з метою підвищення популярності бренду. Доцільно наголосити, що на сьогоднішній день у більшій мірі саме імідж і репутація підприємства, а також довіра споживача до бренду відіграють ключову роль у здійсненні покупки. Тому для розгортання рекламних кампаній необхідно спочатку визначити цільову аудиторію, на яку орієнтуються суб’єкти господарювання та вже виходячи з цього обирати доцільну рекламу, що сприятиме найбільшому охопленню потенційних споживачів. До прикладу зазначимо, що зазвичай це телевізійна

реклама, реклама на радіо, біл-бордах, реклама в Інтернеті та соціальних мережах. На сьогодні, саме два останніх зазначених способи для реклами вважаються найбільш ефективними. Окрім цього, участь у професійних виставках чи організація дегустацій (тест драйвів) тільки збільшить попит. До заходів стимулювання попиту включають також впровадження гнучкої системи знижок, надання гарантійного та сервісного обслуговування, впровадження після продажної консультації щодо технічних характеристик придбаних товарів та інструкцій з експлуатації. Варто зауважити, що розгортання активної маркетингової кампанії передбачає помітні затрати, проте при умові нарощення обсягів продукції у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню рівня прибутковості компанії.

– розширення мережі збуту. Окрім стимулювання попиту, можна також розширювати мережу збуту шляхом виходу на нові ринки, розширення асортименту продукції, відкриття регіональних представництв тощо. Маркетингові дослідження та всебічний моніторинг ринку сприятимуть визначенню конкурентоспроможної продукції, що дозволить впроваджувати випуск нових популярних видів товарів та боротися за новий сегмент ринку.

– ефективне управління кадрами. Ефективне управління кадрами супроводжується забезпеченням підприємства лише кваліфікованим персоналом; підвищенням рівня його продуктивності праці співробітників.

Підбір лише кваліфікованого персоналу можливий у випадку внесення змін у формат співбесід. Наприклад, впровадження тестів на одному із етапів співбесіди стане індикатором кваліфікації потенційних працівників. Таким чином, підприємство зможе повністю забезпечити себе персоналом з необхідним рівнем кваліфікації.

Підвищення продуктивності праці зазвичай супроводжується заходами з мотивації та заохочення персоналу до праці. Наприклад, організація зон відпочинку в компаніях зможе підвищити продуктивність праці персоналу, а впровадження преміальної системи сприятиме заохоченню працівників якомога якісніше та швидше виконувати поставлені перед ними завдання, що

в довгостроковій перспективі позитивно сприятиме на збільшення рівня прибутку підприємства.

Систематизуємо зазначені вище методи підвищення рівня прибутку (рисунок 2.3).

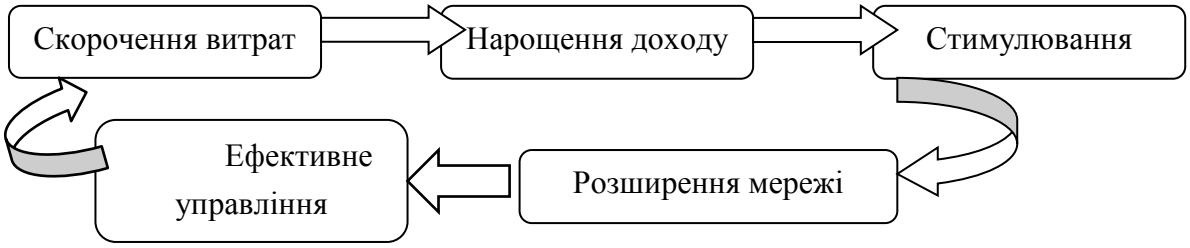

Рисунок 2.3 – Методи підвищення рівня прибутку

Джерело: сформовано автором

Таким чином, зазначимо, що інструментом підвищення фінансового потенціалу є прибуток, який зростає за збільшення обсягів продажів та зниженням виробничих та невиробничих витрат. Тому необхідно адаптувати зазначені засоби до конкретних умов та застосовувати їхню комбінацію для досягнення найбільш позитивних результатів.

Важливим аспектом управління фінансовим потенціалом підприємства є вибір підходів до його реалізації. Управління фінансовим потенціалом базується на використанні сукупності наступних наукових підходів, представлених у таблиці 1.1.

Враховуючи сутність і своєрідність побудови приведених підходів до управління фінансовим потенціалом підприємства, визначено, що вони знаходяться у нерозривному зв’язку та взаємозалежності, адже формування одного тісно пов’язане з процесами створення інших.

Представлені та описані методичні підходи у таблиці 1.1 охоплюють усі основні важливі процеси, що виникають у різних функціональних областях внутрішнього середовища підприємства. Однак, зазначимо, що жоден із них не є універсальним та має певні недоліки.

Так, основними класичними підходами до оцінювання фінансового потенціалу є ресурсний, коефіцієнтний та результативний. Проте головним

обмеженням ресурсного підходу виступає неможливість проведення оцінки відповідності фінансового потенціалу підприємства показниками (параметрами) , які визначають ефективну його реалізацію.

Таблиці 1.1 – Підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства [22; 33; 34]

Характеристика підходу
1. Системний
управління фінансовим потенціалом визначається як комплекс (система) взаємопов'язаних компонентів
2. Процесний
управління фінансовим потенціалом підприємства розглядається як логічно впорядкований процес, який акумулює в собі комплекс взаємопов'язаних дій, направлених на забезпечення ефективності формування та реалізації фінансового потенціалу
3. Структурний
визначає структуру елементів фінансового потенціалу щодо виявлення підпорядкованості взаємозв'язків та нарощення доцільного розподілу ресурсів між ними
4. Ситуаційний
полягає у визначенні потреби у застосуванні певної кількості інструментів і прийомів управління фінансовим потенціалом підприємства в специфічних умовах його господарської діяльності
5. Функціональний
діяльність щодо управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання визначається як сукупність функцій, які потрібно виконати для досягнення цілей, а також передбачає й пошук нових, інноваційних організаційно-технічних рішень для задоволення реальних і потенційних потреб
6. Ринковий
передбачає визначення рівня фінансового потенціалу підприємства як певної сукупності матеріальних та вартісних оцінок окремих його компонентів
7. Ресурсний
даний підхід пов'язаний із моніторингом ресурсів та спрямований на врегулювання рівня укомплектованості об'єкта дослідження ресурсами, потенційно необхідних для здійснення визначеної діяльності
8. Виробничий
передбачає становлення та досягнення у виробництві конкурентних переваг шляхом найбільш раціонального використання усіх видів ресурсів підприємства для задоволення потреб споживачів при найменшій перешкоді навколишньому середовищі
9. Цільовий підхід
спрямований на досягнення кінцевих результатів діяльності підприємства, враховуючи відповідності фактичного фінансового потенціалу досягненню поставлених цілей
10. Вартісний підхід
передбачає максимізацію вартості, яка є фундаментом механізму стратегічного та оперативного управління підприємством

Результативний підхід не дає можливості установити причини такого погіршення використання фінансового потенціалу підприємства, оскільки має справу тільки із результатами, при цьому ж у різних підприємств із однаковим фінансовим потенціалом можуть бути різні показники фінансових результатів унаслідок різної ефективності використання їх потенціалу.

Використання коефіцієнтного методу є досить нескладним, однак не дає можливості отримати загальну оцінку фінансового потенціалу.

Вартісний підхід позиціонує себе як нова ідеологія оцінювання фінансового потенціалу підприємства, яка виходить з спроможності фінансових ресурсів трансформуватися у процесі виробництва у додану вартість. Це, зумовлює також і складність використання вказаного методу в умовах обмеженості доступу до інформації.

Такий самий недолік мають також дохідний, витратний та ринковий методи, які є досить трудомісткими, вимагають ґрунтовного опрацювання великих масивів інформації і проведення значної кількості попередніх розрахунків.

Щодо експертного підходу, то він є нескладним у використанні, але має високий рівень суб'єктивності при проведенні оцінювання.

Перевагами порівняльного підходу є простота застосування, статистична аргументованість та надійність результатів. Однак серед його недоліків доречно врахувати статичність одержаних результатів, неможливість здійснити оцінку ступеня ефективності процесу адаптації підприємства до змінних умов зовнішнього середовища.

Таксономічний аналіз досить широко використовується при проведенні порівняльного аналізу, але недоліком є те, що даний аналіз нівелює силу і напрями впливу факторів зовнішнього середовища.

Широке розповсюдження сьогодні отримали інтегральні методики оцінювання фінансового потенціалу підприємства, до переваг яких слід віднести простоту у розрахунку, спроможність однозначної інтерпретації

результатів, виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансового потенціалу на основі встановлення «слабких місць».

Також доцільно зазначити, що окремі аспекти такої оцінки фінансового потенціалу підприємств визначені нормативними актами України:

– Методикою інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та організацій;

– Методикою проведення поглибленого (комплексного) аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій;

– Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання, що підлягають приватизації;

– Положенням про порядок формування та використання фінансового резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банківських установ [18].

Проте, як справедливо зауважує А. Ситник, за загальним підходом, до якого схиляється більшість науковців, побудова комплексу показників фінансового потенціалу передбачає відбір відповідних груп фінансових показників, включення певних оціночних показників до відповідної групи, визначення методики їх розрахунку та оцінки.

При цьому для оцінки фінансового потенціалу може бути розраховано понад сто фінансових коефіцієнтів. Зазвичай таку кількість показників у одному аналітичному дослідженні практично не залучають. Тому необхідно розв'язати проблему відбору необхідної та достатньої кількості фінансових показників [12].

Так, у дослідженні Я. Блашака проведено ретельний аналіз основних показників, які найчастіше застосовуються для оцінки фінансового потенціалу підприємства: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт поточної ліквідності, рентабельність активів, рентабельність продажів, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами, коефіцієнт стійкості рівня фінансування, коефіцієнт оборотності

активів, коефіцієнт чистого прибутку підприємства, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу [18].

Водночас, на нашу думку, вказані коефіцієнти не у повній мірі характеризують усі складові такого багатоаспектного поняття, як фінансовий потенціал підприємства, що потребує доцільного виокремлення його основних функціональних складових.

Враховуючи основні положення наукових праць [12; 13; 16], у складі фінансового потенціалу підприємства доцільно виділити структурні функціональні елементи,такі як:

- потенціал фінансової результативності;
- потенціал платоспроможності та рівня ліквідності;
- потенціал фінансової стійкості;
- потенціал формування власних фінансових ресурсів;
- потенціал формування позикових фінансових ресурсів;
- потенціал інвестиційного забезпечення розвитку підприємства.

Структурний підхід щодо визначення фінансового потенціалу безпосередньо представлений у функціональному підході як визначення функцій через призму структури підприємства. Зазначимо, що функціональний підхід має вираження у цільовому підході, безперечно доповнюючи його з погляду досягнення мети.

Під час здійснення управління фінансовим потенціалом підприємства структурний підхід доцільно розуміти як ефективну діяльність структурних елементів суб'єкта підприємництва, яка спрямована на забезпечення ефективного функціонування складових фінансового потенціалу підприємства.

Функціональний підхід визначається, як діяльність уповноважених органів, яка спрямована на забезпечення стимулюючої та регулюючої функцій фінансового потенціалу.

Процесний підхід, який визначається як логічна послідовність дій, спрямованих на реалізацію фінансового потенціалу підприємства.

Системний підхід характеризується, як комплекс інструментів, методів і способів, які використовуються з метою ефективного формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

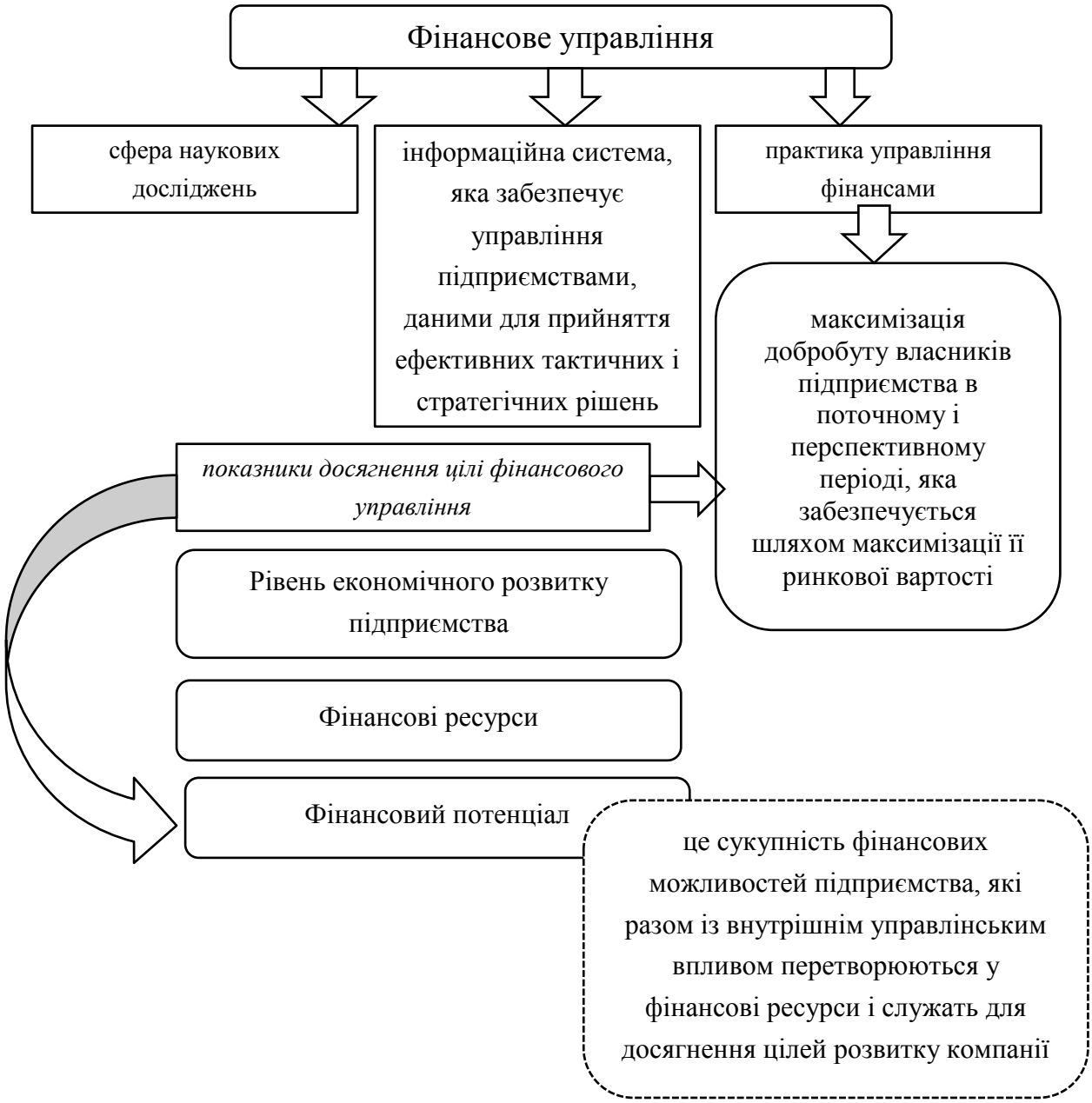

Рисунок 2.4 – Взаємозв’язок фінансового потенціалу і фінансового управління

Отже, комбінування розглянутих підходів щодо управління фінансовим потенціалом підприємства має базуватися на врахуванні багатогранних концептуальних аспектів, визначатись комплексним характером, що,

відповідно, складатиме міцну основу для оцінки фактичного рівня фінансового потенціалу на підприємстві, ефективності його використання та розроблення стратегій розвитку.

Варто зазначити, що з метою формування ефективної системи управління для досягнення поставленої цілі при наявності ресурсів необхідно розробити інструментарій фінансового управління. Таким чином, між категоріями «фінансовий потенціал» та «фінансове управління» існує тісний зв'язок і взаємозалежність. Без ефективного фінансового управління неможливо нарощення і використання фінансового потенціалу в інтересах бізнесу.

Доцільно розглядати фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як категорію управління не тільки фінансовою діяльністю, але й усім бізнесом підприємства.

Взаємозалежність фінансового потенціалу і системи фінансового менеджменту наведена на рисунку 2.4.

Фінансовий потенціал підприємства формується на протязі усього періоду функціонування суб'єкта господарювання, а їх фінансова діяльність реалізується як процес. У цьому зв'язку, у результаті фінансової діяльності створюються можливості і параметри нарощення фінансового потенціалу підприємства, його фінансової міцності, а отже, фінансових можливостей вирішувати управлінські задачі різного характеру.

З цієї точки зору, по-перше, показник оцінювання фінансового потенціалу є вартістю підприємства; по-друге, спроможність підприємства до розвитку визначена фіксованим моментом часу.

Крім того, фінансовий потенціал забезпечує можливість залучення всієї сукупності ресурсів для розвитку майбутньої діяльності, розширення стратегічних напрямів у зовнішньому середовищі.

Трансформація фінансового потенціалу у діяльності суб'єктів господарювання представлена на рисунку 2.5.

Рисунок 2.5 – Процес реалізації фінансового потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

Таким чином, на нашу думку, фінансовий потенціал підприємства – це функціонально взаємопов'язана сукупність усіх ресурсів, які забезпечують максимально ефективну реалізацію цілей і напрямів розвитку підприємства при визначених умовах їх функціонування.

2 Аналітико-методичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства

2.1 Аналітична оцінка складових фінансового потенціалу підприємств України за 2020–2022 роки

Динамічність розвитку підприємств, яка характеризується технологічним і демографічним прискоренням, підвищує роль фінансового потенціалу підприємств, як базису формування фінансової безпеки.

Це питання актуалізується у зв’язку із глобальними викликами та тенденціями. Зважаючи на потужний потенціал України у торгівельній сфері невідкладними залишаються питання дослідження сучасного стану розвитку підприємств, фінансового забезпечення їх діяльності.

Практика останніх років свідчить, що діяльність підприємств характеризується падінням продажів, а ринкові важелі не стимулюють розширення асортименту продукції на продаж. Цим пояснюється, що сьогодні підприємства функціонують за умов незбалансованості.

За останні п’ять років фінансовий стан підприємств характеризується низкою змін негативного характеру. Така актуальна проблема була викликана нестабільною економічною та політичною ситуацією, а саме через воєнні дії на всій території України, що призвело до скорочення виробництва певних видів продукції і тим самим призвело до скорочення працівників та зменшення робочого тижня.

Усе вищезазначене ускладнює прийняття та реалізацію необхідних антикризових рішень для підприємств. Вплив цих негативних факторів торгівельного підприємства призвело до дестабілізації господарських зв'язків і прямої координації в технологічних ланцюжках, уповільнення темпів зростання інвестицій, а також порушення строків виконання зобов'язань за

укладеними договорами, що в кінцевому підсумку призвело до погіршення їх фінансового потенціалу.

Відповідно до методології фінансового аналізу фінансовий стан підприємства відображає наявність і реалізацію фінансових ресурсів в ході відтворювального процесу з позиції його здатності до довгострокового стійкого розвитку [41].

Зазначимо, що навіть в умовах війни підприємства України отримують позитивний фінансовий результат. Так, динаміка прибутків (збитків) як у 2020 році, так і 2022 року однаково спрямована – від негативних значень за перший квартал до позитивних за три квартали відповідного року. Більше того, сукупна величина чистого прибутку підприємств за три квартали 2022 року лише незначним чином відстає відповідній величині 2020 року, а саме 56,7 млрд грн проти 93,3 млрд грн, тобто менше 40 млрд грн.

Фінансові результати до оподаткування великих і середніх підприємств України у 2020 та 2022 роках представлені на рисунку 2.1.

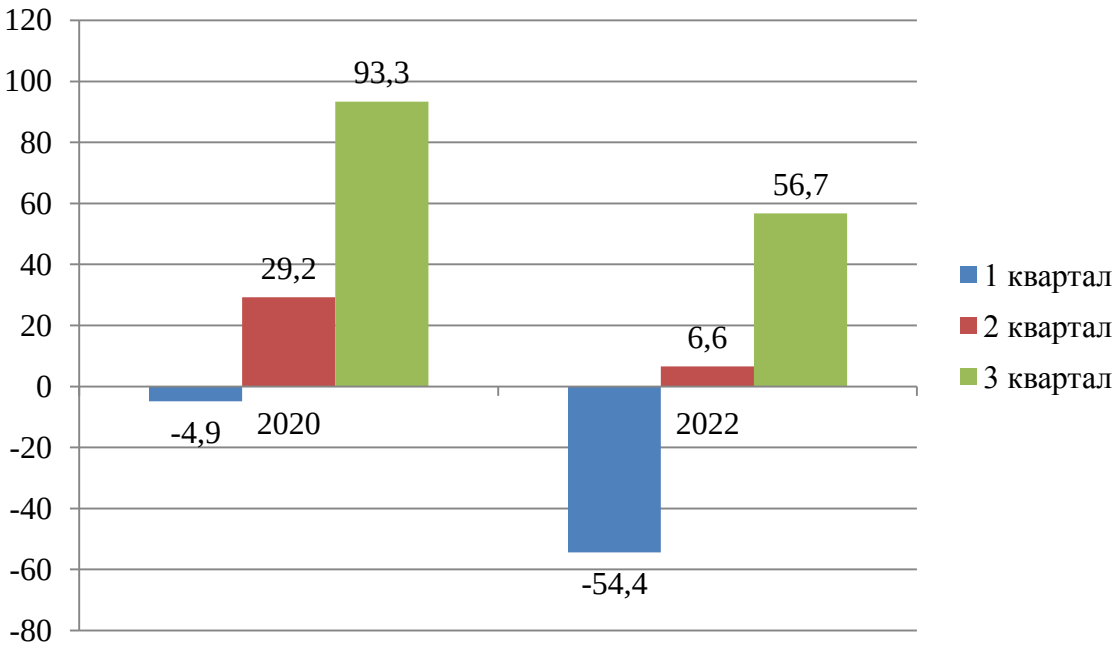

Рисунок 2.1 – Фінансові результати до оподаткування великих і середніх підприємств України у 2020 та 2022 роках, у млрд грн

Частка прибуткових підприємств України у 2020 та 2022 роках представлена на рисунку 2.3.

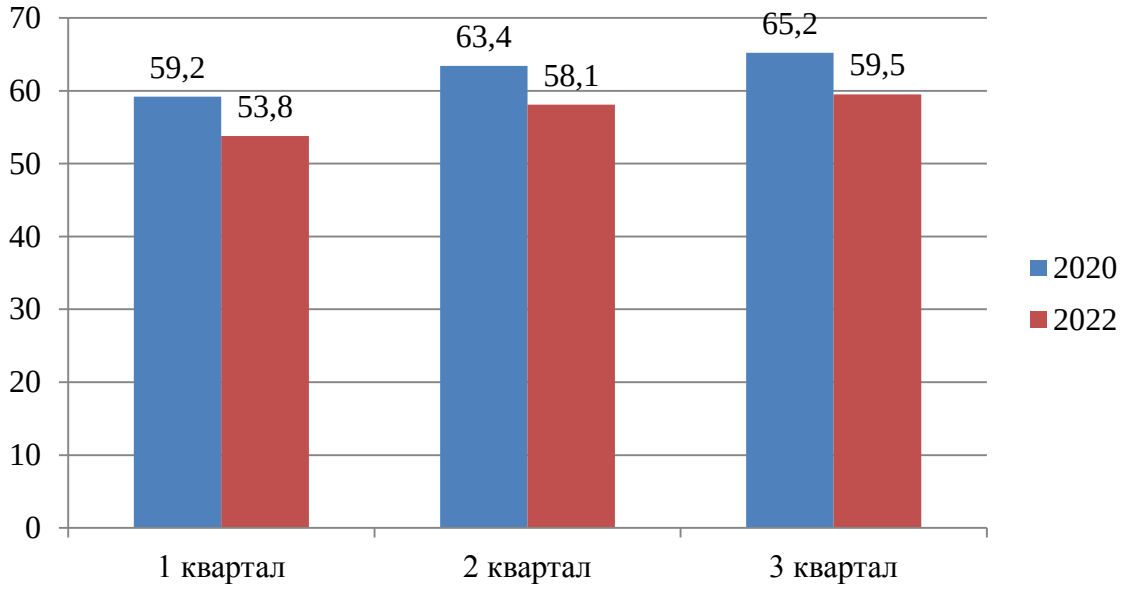

Рисунок 2.2 – Частка прибуткових підприємств України за 2020 та 2022 роки, у %

З рисунку 2.2 видно, що частка підприємств, які отримували позитивний фінансовий результат у своїй діяльності у 2022 році лише незначним чином менша, аніж відповідна частка 2020 року. Більше того, такий показник за три квартали 2022 року досягає майже 60 % загальної кількості підприємств.

Таким чином, доцільно відзначити, що значній частині українських підприємств вдалося утримати життєдіяльність загалом, певним чином зберегти кадри, оновити логістичні ланцюги і знайти ринки збуту.

У таблиці 2.1 представлені фінансові результати до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності. Так, згідно даних таблиці видно, що підприємства сфери оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів мали частку прибутковості 68,1 %, і відповідно частка збитковий підприємств – 31,7 %.

Таблиця 2.1 – Фінансові результати до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності у 2022 році [28]

Вид економічної діяльності	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
	у % від загальної кількості	фінансовий результат, млн грн	у % від загальної кількості	фінансовий результат, млн грн
Всього	59,51	507528,5	40,5	450922,6
1. Сільське, лісове і рибне господарство	44,1	301,5	56,1	646,4
2. Промисловість	56,5	142701,3	43,5	260669,3
3. Будівництво	59,1	1218,4	40,7	1805,1
4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	68,1	61087,1	31,7	66902,7
5. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	44,7	25544,1	55,1	26926,1
6. Тимчасове розміщування й організація харчування	26,2	267,4	73,1	5054,6
7. Інформація і телекомунікації	62,4	19172,6	37,7	11505,2
8. Фінансова й страхова діяльність	68,4	144442,7	32,0	21919,4
9. Операції із нерухомим майном	40,2	3639,3	60,0	18466,1
10. Професійна, наукова та технічна діяльність	44,3	3725,1	57,7	31597,7
11. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	62,2	2508,4	38,8	2105,2
12. Освіта	100,1	20,0	-	-
13. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	65,7	2907,1	35,1	1797,8
14. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	25,8	42,5	74,2	1323,3
15. Надання інших видів послуг	80,1	52,6	20,1	210,1

У таблиці 2.2 розглянута рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств України за видами економічної діяльності у 2022 році згідно даних офіційної статистики.

Таблиця 2.2 – Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств України за видами економічної діяльності у 2022 році [28]

Вид економічної діяльності	Значення показника рентабельності операційної діяльності	Значення показника рентабельності всієї діяльності
Всього	3,2	-5,1
У тому числі: 1. Сільське, лісове і рибне господарство	-1,1	-5,2
2. Промисловість	1,7	-5,1
3. Будівництво	-0,2	-1,4
4. Оптова і роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	13,3	-3,6
5. Транспорт, складське господарство, поштова і діяльність кур'єрська	6,6	-1,7
6. тимчасове розміщування й організація харчування	-25,4	-32,1
7. Інформація та телекомунікації	20,4	3,6
8. Фінансова і страхова діяльність	2,4	5,0
9. Операції з нерухомим майном	-6,8	-34,7
10. Професійна, наукова й технічна діяльність	-6,2	-13,5
11. Діяльність в сфері адміністративного і допоміжного обслуговування	5,4	0,3
12. Освіта	29,1	13,2
13. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-1,5	2,3
14. Мистецтво, спорт, розваги, відпочинок	-11,1	-19,5
15. Надання інших видів послуг	-23,5	-21,9

Зазначимо, що для успішного функціонування та розвитку підприємств різних галузей економіки необхідно приділяти увагу такому якісному показнику, як рівень рентабельності, адже ефективна діяльність підприємств безпосередньо залежить від отриманого прибутку. Саме прибуткове підприємство має фінансові ресурси для розширення діяльності, для здійснення інвестицій, для модернізації устаткування та удосконалення технології виробництва [16, с. 193].

Значення показника рентабельності підприємства сфери оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів станом на кінець 2022 року складає 13,3, а для всієї діяльності даний показник має від'ємне значення (-3,6).

У той же час, варто зауважити, що зростання прибутків і підвищення рентабельності підприємств у роки високої інфляції – це тимчасове явище. Як свідчить попередній досвід, значне зменшення темпів інфляції призведе до суттєвого зниження рівня рентабельності підприємств [12].

За результатами опитування, що проводилося Національним банком України зроблено висновки, що бізнес адаптується до воєнних умов, поступово відновлює свою економічну активність. Хоча стримуючими факторами залишається руйнування потужностей, подорожчання енергоресурсів, зниження купівельної спроможності населення тощо.

Відтак, суб'єкти підприємництва пом'якшували власні негативні очікування попередніх місяців, і у вересні прибутковість підвищилась, досягши найвищого показника у 2022 році, що дорівнює 46,1. Доцільно відзначити, що даний висновок цілком співвідноситься із наведеними статистичними фінансовими результатами.

Зважаючи на посилення ракетних атак на Україну у 2022 році підприємства послабили економічну активність у короткостроковому періоді і відповідно показник знизився до 42,1, а у листопаді до 42,7. Це означає зменшення обсягів виробництва товарів (послуг), обсягів нових замовлень на продукцію.

Таблиця 2.3 – Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності у 2022 році [28]

Вид економічної діяльності	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Інші операційні доходи	Інші доходи	Разом чисті доходи
Усього	10681887,4	695461,6	352329,0	11729977,2
сільське, лісове та рибне господарство	642745,7	76954,2	11507,4	731208,4
промисловість	3937517,8	263510,8	110285,6	4311603,6
будівництво	253885,9	14824,5	5813,8	274524,9
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4206746,5	115292,1	60584,0	4382624,4
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	516247,8	56192,2	21326,9	593767,5
тимчасове розміщування й організація харчування	34104,5	1979,5	1167,2	37251,2
інформація та телекомунікації	289185,9	18179,8	6400,8	313766,5
фінансова та страхова діяльність	108590,6	52780,5	70539,5	231910,7
операції з нерухомим майном	117728,4	21288,3	17577,3	156595,7
професійна, наукова та технічна діяльність	290765,7	17546,9	25482,3	333795,1
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	96949,9	13285,3	8304,7	118540,2
освіта	5459,3	258,7	227,1	5945,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	169725,7	34231,3	12141,1	216101,4
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	7850,0	8778,1	764,2	17392,3
надання інших видів послуг	4383,7	359,4	207,1	4950,2

Статистичні дані щодо формування чистого прибутку (збитку) підприємств України представлені у таблиці 2.3.

Відтак, є підстави стверджувати, що вказані вагомі фактори призведуть до додаткових економічних втрат в Україні, а з тим і погіршення результатів

діяльності підприємств у 2023 році. І тому втрати 2023 року можуть перевершити позитивні результати 2022 року, що означатиме зниження частки прибуткових підприємств, а також загальну збитковість економічної активності у 2023 році.

Фактори позитивного впливу на фінансовий потенціал підприємств України:

– економіка України поступово відновлюється від воєнного шоку. Значне падіння виробництва удалося припинити, налагоджуються нові технологічні процеси та простежується конверсія реального сектора. Однак, наприкінці року 2022 року темпи економічного відновлення знову стали гальмуватися у зв'язку із безжальними ударами російської армії по цивільній інфраструктурі України, що спричинило скорочення часового дня бізнесу, підвищило собівартість продукції. Зазначимо, що за останніми оцінками МВФ, реальний ВВП у 2022 році скоротився на 36 %;

– збережено стабільність вітчизняної банківської системи. Загалом війна не спричинила негативного впливу на стан банківської системи України. А навпаки, ліквідність банківської діяльності активно поповнювалась завдяки емісійному фінансуванню дефіциту державного бюджету й надходженню міжнародної фінансової допомоги. Наприкінці 2022 року ліквідність банківської системи у 6 разів перевищила нормативні значення показника, а основний і регулятивний капітал банків – у 2 разів. Незважаючи на підвищення частки непрацюючих кредитів (до 36,5 % проти 31% станом на початок 2022 року), банківська система зберігає достатню прибутковість, а саме: 11,5 млрд грн чистого прибутку, 118,1 млрд грн операційного, включаючи відрахування у резерви. Таким чином, банківська система України змогла зберегти та зміцнити запас фінансової стійкості та потенціалу для здійснення розширення кредитування, що є вагомим фактором для подальшого успішного відновлення вітчизняної економіки;

– збережено достатню валютну стабільність. Доцільно і вчасно запроваджені заходи щодо валютного регулювання (здійснено фіксацію обмінного курсу, запроваджено валютні обмеження на виведення й рух капіталу), які дозволили зберегти стабільність на вітчизняному валютному ринку. Це змогло забрати небезпечні для бізнесу фактори валютної волатильності. Однак неринкові чинники попиту і пропозиції іноземної валюти продовжують переважати, що обумовлює необхідність подальшого збереження режиму фіксованого обмінного курсу і запровадження валютних обмежень;

– стан платіжного балансу протягом 2022-2023 років вдалося успішно стабілізувати. Не дивлячись на вагомі чинники відтоку валюти, Україна спромоглася покрити ці втрати надходженням міжнародної допомоги, а також запровадженими адміністративними обмеженнями та лімітами на виведення капіталу з України. Зазначимо, що до основних чинників пожвавлення відтоку іноземної валюти віднесено: збільшення потреби економіки у імпорті; виникнення задержки із поверненням експортної валютної виручки; витрачання за кордоном іноземної валюти українськими біженцями; придбання іноземної валюти як засобу заощадження; блокування рф транспортних можливостей експортної торгівлі українських підприємств. Основними чинниками додаткового притоку (залучення) іноземної валюти – це міжнародна кредитна і грантова фінансова допомога, заробітна плата й трансферти населення. За останні місяці 2023 року загальний дефіцит платіжного балансу складає 5,9 млрд дол., із яких 5,2 млрд дол. профінансовано з валютних резервів НБУ, а 0,81 млрд дол. за рахунок позик МВФ. Проте, загальне сальдо платіжного балансу й досі залишається позитивним. Станом на грудень 2022 року міжнародні резерви перевищили довоєнний рівень (27,9 млрд. дол.) [29].

Доцільно відзначити, що поточна збалансованість платіжного балансу досягнута виключно за рахунок неринкових чинників. У подальшому для

забезпечення довгострокової валютної стабільності необхідно розвивати конкурентоспроможний реальний сектор.

– втілено програму пільгового кредитування бізнесу. Уряд розширив функціонал та посилив програми державної підтримки суб'єктів господарювання, що дозволило зберегти тисячі робочих місць на підприємствах. Так, на період дії воєнного стану в Україні запроваджено можливість отримання кредитів зі ставкою 0 % річних із гарантією до 80 % суми кредиту, а також збільшився максимальний розмір кредиту до 60 млн грн, розширено строки надання кредитів до 3–5 років, пом'якшено вимоги до застави. Відзначимо, що від початку війни за програмами «Доступні кредити 5–7–9 %» і державних гарантій на портфельній основі суб'єкти господарювання отримали понад 30 тис. кредитів на загальну суму більше, аніж 120 млрд гривень. Також реалізовано нові програми підтримки іпотечного кредитування «Доступна іпотека 7 %» та «Є-Оселя», що направлені сприяти поліпшенню житлових умов домашніх господарств. Реалізація фінансових програм дала можливість посилити фінансове посередництво у економіці й достатньою мірою реанімувати кредитну активність банків;

– на сьогодні бюджетна система працює стабільно, однак із значним фіскальним дефіцитом. Завдяки відчутній міжнародній фінансовій допомозі, а також за участі емісійного фінансування центробанку вдалося підтримати стабільність фінансування усіх критично важливих державних видатків. Зазначимо, що на протязі 2022 року доходи державного бюджету номінально скоротилися на 10 %, видатки ж – зросли удвічі, а дефіцит досяг розміру 1,61 трлн грн або близько 36 % ВВП. Завдяки Міністерству Фінансів України вдалося зберегти ритмічність бюджетного процесу, незважаючи на всі перешкоди, спричинені війною.

Проте, не зважаючи на проведені заходи, державний борг України вже перевищив значення 80 % від ВВП, а в наступному 2024 році ймовірно

перетне рівень у 100% ВВП, що сигналізує про загрозливі ризики для боргової стійкості державних фінансів [29].

Фактори негативного впливу на фінансовий потенціал підприємств України. На сьогодні Інвестиційна активність підприємств і держави залишається низькою. За час війни не вдалося спрямувати достатній обсяг коштів на реанімацію інвестиційної діяльності підприємств і створення нових робочих місць**.** Причини зниження інвестиційної активності:

– ведення військових дій на території України;

– низький рівень заощаджень населення. Економіка України й до війни характеризувалася хронічно низьким рівнем національних заощаджень (насамперед у частці заощаджень домашніх господарств). У зв’язку із цим фундаментальний зв'язок «заощадження-інвестиції» не працює уже на етапі формування заощаджень;

– достатня жорсткість вітчизняної монетарної політики. Теперішня політика центробанку направлена виключно на досягнення інфляційних цілей, що негативно впливає на можливостях кредитування бізнесу. Зростання ключової процентної ставки із 10 до 25 % річних перетворилося у підвищення ставок кредитування бізнесу із 12 до 20 % річних, що спричинило обмеження доступності коштів для бізнесу;

– проблеми щодо фінансового посередництва банків. Характерним для банківського сектору України є перевага вкладення коштів у державні облігації і депозитні сертифікати НБУ, які забезпечують для нього високу прибутковість та мінімальну ризиковість. Хоча в умовах мирного часу, ще у 2021 році, кредити банків займали незначну частку інвестицій. За час війни частка інвестиційних кредитів банків стала незначною, а банківські установи звузили фінансове посередництво. Зазначимо, що спрямованість банківських пріоритетів на виконанні класичних посередницьких функцій передбачає прийняття системних злагоджених рішень політики центрального банку і уряду;

– зниження інвестиційної активності держави. Військові дії обмежили направлення дефіцитних бюджетних коштів на інвестиційні потреби. План державного бюджету 2022 року передбачав виділення близько 100 млрд грн інвестицій, що складає лише 70 % від рівня 2021 року або 2 % від ВВП. Низьку інвестиційну активність держави також пов'язують з високою вартістю позичкових коштів насамперед на внутрішньому ринку. Збільшення облікової ставки НБУ спричинило зростання ставок ОВДП із 10 % до 20 % річних. У зв'язку із цим, процентні витрати бюджету удвічі перевищують інвестиційні витрати, що лімітує фіскальний простір державних фінансів;

– суттєве скорочення коштів іноземних інвесторів унаслідок воєнних ризиків і не сформованості ринкових інститутів. Зазначимо, що лише за перше півріччя 2022 року капітал прямих інвесторів в Україні зменшився на 8,8 млрд дол. Відзначимо, що навіть до 2022 року іноземний капітал не грав суттєвої ролі в інвестиційних процесах, оскільки середньорічні надходження інвестицій у акціонерний капітал у 2020-2021 роках складали близько 1,1 % від ВВП або лише 25 дол. на 1 мешканця (наприклад, у Польщі аналогічний показник складає 115 дол. на 1 мешканця). Закордонні інвестори до сьогодні воліли більшою мірою експлуатувати свої активи в українській економіці, ніж розширювати інвестиційну діяльність [28; 29].

– недоступність ринку акціонерного капіталу. Сьогодні війна не дозволила завершити формування фондового ринку в Україні. До тепер залучення додаткових коштів на інноваційний розвиток підприємств переважно характеризується не з ринком позичкового або акціонерного фінансування, а асоціюється із отриманням міжнародних грантів, державних субсидій або навіть і з націоналізацією.

– інфляційні процеси прискорюються та знаходиться за межами цільового коридору. Спроби НБУ понизити рівень інфляції підвищенням ключової процентної ставки не дало помітного ефекту, оскільки інфляція

продовжила прискорюватися та у листопаді 2022 року досягла позначки 26,5 % у річному вимірі. Причиною ж неефективності таких зусиль зі зниження інфляції є її немонетарний характер, який спричинений переважно воєнними факторами, збільшенням вартості витрат, девальвацією гривні та імпортом інфляцій. Іншим чинником інфляційних промахів монетарної політики є слабкість фінансового посередництва і монетарної трансмісії. Якщо кредити та депозити банків залишаються досить дрібними у порівнянні з реальними економічними процесами (споживанням і інвестиціями), то не слід очікувати суттєвих інфляційних успіхів від перемін процентних ставок. До того ж величезний надлишок банківської ліквідності і відсутність потреб банків у додатковому фінансуванні не заохочує банки до підвищення депозитних ставок та залучення додаткових заощаджень населення, що могло б вплинути на споживчі настрої;

– монетарна трансмісія є недієздатною. Зміни ключової процентної ставки не впливають на фінансові ринки і досить мало позначаються на цінах товарних ринків.

Причини недієздатної трансмісії бізнесу є наступні:

– пов’язані із тим, що кредитний і депозитний канал є дуже незначними за обсягами для суттєвого впливу на процеси інвестування й споживання у реальній економіці країни;

– банківська система є надмірно ліквідною (у 6 разів вище установленого нормативу), що спричиняє її інертність до змін параметрів процентної політики;

– канал валюти є недієвим для забезпечення притоку коштів нерезидентів в українські цінні папери у зв’язку з високими ризиками, спричиненими війною;

– очікування економічних суб’єктів господарювання все ще залишаються неринковими та у більшості диктуються вимогами безпеки, що впливає на зниження ефективності імпульсів процентної політики;

– ефект трансмісії через фіскальний сектор у сьогоднішніх умовах є неможливим взагалі, тому що воєнний дефіцит державного бюджету переважно фінансується із неринкових зовнішніх джерел.

До негативних факторів впливу на фінансовий потенціал підприємств України можна віднести також і те, що банківські установи не виконують функцію фінансового посередництва. Стійка і досить капіталізована банківська система залишається нездатною у ринковий спосіб забезпечувати достатній потік позикових коштів у реальну економіку, сприяти перетворенню національних заощаджень у нові кредити й інвестиції.

Так, за час повномасштабного вторгнення, інститут фінансових посередників знизив внутрішній кредит на 6 %, у тому числі за кредитними вкладенням в економіку на 52 млрд грн, за позиками Уряду на 52 млрд грн.

Грошовий мультиплікатор (М3/грошова база) впав із 2,5 до 2,1, що свідчить про низький рівень перетворення грошових потоків банківської системи в нові кредити і позики. Зазначимо, що це при тому, що рахунки банківської системи були у великому обсязі наповнені внаслідок розширення фінансування воєнного фіскального дефіциту.

Певною мірою процес де-кредитування національної економіки вдалося загальмувати завдяки урядовим програмам субсидування банківських кредитів. Зараз пільгові кредити займають близько 50% загального портфеля працюючих кредитів банків у національній валюті.

На сьогодні, ринок державних облігацій не працює, а емісійне фінансування дефіциту бюджету досить розширилось. Проблема неузгодженості рішень центрального банку і Міністерства фінансів України спричинили блокування ринкового залучення внутрішніх державних позик.

Незважаючи на те, що Національний Банк України, виходячи із інфляційних пріоритетів підвищив облікову ставку набагато вище рівня інфляції – 25 %, такий рівень процентної ставки не відповідав відповідності з фіскальними спроможностями Уряду, доходи якого номінально та реально знизилися через падіння ВВП.

2.2 Загальна характеристика діяльності та оцінка управління фінансовим потенціалом ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках

ТОВ «МЕГАКАРС» є офіційним дилер «Mitsubishi Motors» у Хмельницькій області, сертифікована імпортером Mitsubishi в Україні «ТД НІКО» та входить до складу холдингу «GM GRUP».

Історія розвитку Холдингу «GM GRUP» розпочалася в 1996 році. Холдинг представлений у семи областях України, а саме: Київська, Хмельницька, Житомирська, Вінницька, Чернівецька, Тернопільська і Черкаська. У склад групи входять [30]:

- 17 офіційних дилерських центрів десяти автомобільних марок світу;
- торгово-розважальний центр у Хмельницькому «WOODMALL»;
- кінотеатр у Хмельницькому «WOODMALL»;
- будується торгово-розважальний центр «ТЕМП»;
- відкривається бізнес центр «ТЕМП»;

За результатами 2022 року продаж нових автомобілів Холдингом «GM GRUP» складає 4,95 % автомобільного ринку України.

Головна місія Холдингу – бути найкращим роботодавцем у своїй галузі, залучити найкращих фахівців і забезпечити їм необхідні умови для подальшого розвитку.

Мета Холдингу «GM GRUP» – Зробити життя клієнтів простішим, зручнішим та комфортнішим, пропонуючи їм кращі автомобілі та сервіс високої якості.

ТОВ «МЕГАКАРС» прагне стати беззаперечним лідером продажу автомобілів та надання сервісних послуг в Україні.

Вид діяльності ТОВ «МЕГАКАРС» [30]:

– основна – торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами;

– інші – технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів; оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів; роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів.

Офіційний дилер автомобілів Mitsubishi у місті Хмельницькому ТОВ «МЕГАКАРС» почав роботу у концептуальному оновленому центрі, оформленому за останніми стандартами Mitsubishi Motors. Абсолютно нова концепція, яка впроваджується японським брендом у всьому світі, підкреслює як стиль автомобілів Mitsubishi та їх статусність, так і підхід до клієнта [30].

Основними фірмовими кольорами в оформленні даного стилю стають чорний, а також й білий із червоними акцентами, які ефектно відображують фасад автомобільного салону серед конкурентів, підкреслюючи тим самим статусність автомобілів Mitsubishi. Зовнішній і внутрішній дизайн відображають оновлений підхід до клієнта, де його комфорт виходить на перше місце для всього персоналу.

Шоурум Mitsubishi Motors вміщує для демонстрації 5 позашляховиків: Mitsubishi Eclipce Cross, ASX, Outlander включаючи габаритні Pajero Sport та L200. Клієнту надається достатньо місця, щоб обійти і оцінити зовнішність і переваги моделі, яка зацікавила. Професійні менеджери автосалону дадуть відповідь на будь-яке питання щодо автомобілів Mitsubishi і порекомендують модель виходячи з потреб і стилю життя клієнта, а під час тест-драйвів продемонструють можливості позашляховиків. Тут же покупці можуть проконсультуватися у кредитного фахівця, прорахувати і замовити страхування або скористатися послугами Trade-In.

«Бренд Mitsubishi Motors» привертає увагу своєю надійністю, сучасним дизайном, передовими технологіями і широким модельним рядом. Mitsubishi Motors мають легендарну історію і великий потенціал у розвитку сучасних технологій та привабливого дизайну.

Таблиця 2.4 – Вертикальний аналіз майна та джерел його формування ТОВ «МЕГАКАРС» за 2020-2022 роки

Показник	Роки, тис. грн			Абсолютне відхилення			Темп приросту, %		
	2020	2021	2022	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021	2020р. до 2020 р.	2022 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Актив									
Майно - всього	24776,6	14382,8	14871,8	-10393,8	-9904,8	489	-41,95	-39,98	3,40
1. Необоротні активи	65,9	2181,8	2875,6	2115,9	2809,7	693,8	3210,77	4263,5	31,80
1.1 Основні засоби	2010	1712,7	1322,6	-297,3	-687,4	-390,1	-14,79	-34,20	-22,78
2 Оборотні активи	22594,8	11102,7	11996,2	3,3	-6,4	893,5	0,01	-0,03	8,05
2.1 Оборотні виробничі засоби	527	241	54	-286	-473	-187	-54,27	-89,75	-77,59
2.1.1. Запаси	6058,8	6202,9	7232,3	144,1	1173,5	1029,4	2,38	19,36	16,59
2.2. Фонди обігу	2451	660	3379	-1791	928	2719	-73,07	37,86	411,9
2.2.1. Готова продукція і товари	5963,5	6201,3	6113,6	237,8	150,1	-87,7	3,98	2,51	-1,41
2.2.2. Поточна дебіторська заборгованість	12250,8	4167,4	4582,7	-8083,4	-7668,1	415,3	-65,98	-62,59	9,97
2.2.3. Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	32,5	18,1	101,1	-14,4	69	83	-44,3	211	458,5
2.2.4. Витрати майбутніх періодів	20,2	23,5	13,8	3,3	-6,4	-9,7	16,33	-31,68	-41,27
2.2.5. Інші оборотні активи	1082,4	262,8	37,1	-819,6	-1045,3	-225,7	-75,72	-9657	-85,88
2.3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	192	357	56	165	-136	-301	85,94	-70,83	-84,31

Кінець таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Пасив									
Капітал – всього	18288	15735	13843	-2553	-4445	-1892	-13,96	-24,31	-12,02
1. Власний капітал	-3892,7	1044,5	181,3	4937,2	4074	-863,2	-126,83	-104,66	-82,64
1.1. Зареєстрований капітал	37,5	37,5	37,5	0	0	0	0	0	0
2. Зобов'язання	28556,4	14881,4	14488,2	-13675	-14068,2	-393,2	-47,89	-49,26	-2,64
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	112,9	545,9	564,9	433	452	19	383,53	400,35	3,480
2.2. Поточні зобов'язання	819	240	399	-579	-420	159	-70,70	-51,28	66,25
2.2.1. Короткострокові кредити	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.2. Кредиторська заборгованість	2834,3	842,9	2592,3	-1991,4	-242	1749,4	-70,26	-8,54	207,5
2.2.3. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.4. Інші поточні зобов'язання та забезпечення	25722,1	13703,6	11995,1	-12018,5	-13727	-1708,5	-46,72	-53,37	-12,47

Результати аналізу майна ТОВ «МЕГАКАРС» (таблиця 2.4) свідчать про наявність як позитивних, так і негативних ознак і тенденцій у майновому стані підприємства за інформацією активу балансу:

– у 2022 році порівняно з 2021 роком вартість майна збільшилася на 489 тис. грн, або 3,4 %, що свідчить про нарощування майнового потенціалу

підприємства. Необоротні активи зросли на 693,8 тис. грн (31,8 %), а оборотні активи збільшилися на 893,5 тис. грн (8,05 %);

– темп приросту майна (3,4 %) перевищив макроекономічний показник рівня інфляції (3,2 % у 2022 році). У результаті відбулося зростання реальної вартісної оцінки активів на 1,3 %;

– необоротні активи представлені насамперед основними засобами, вартість яких зменшилася на 390,1 тис. грн, або 22,78 %. Темп приросту основних засобів не перевищив темпу приросту майна у цілому, що зумовило зменшення їх частки у майні з 11,91 до 8,89 %. Це свідчить про незначне погіршення матеріальних умов для розширення основної діяльності підприємства;

– серед оборотних активів у 2021 році суттєво скоротилася поточна дебіторська заборгованість (на 7668,1 тис. грн, що становить 62,59 %), однак у 2022 році вона зросла на 9,97 %. Зниження частки поточної дебіторської заборгованості в майні з 13,49 % у базовому році до 18,13 % у звітному році (на 4,12 в. п.) свідчить про покращення стану розрахунків підприємства з дебіторами;

– серед видів оборотних активів найбільший темп зростання мають гроші та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції (458,2 %), їх частка в майні станом на кінець звітного року підвищилася до 17,97 %, що створює передумови для кращого оцінювання ліквідності балансу та платоспроможності підприємства.

– темп приросту виробничих запасів (16,59 %) більший за темп приросту основних засобів (-22,78 %), при цьому частка виробничих запасів у майні у 2022 році збільшилася на 5%. Така динаміка вказує на підвищення рівня забезпеченості основних засобів матеріальними оборотними ресурсами;

– вартість готової продукції і товарів зменшилася на 1,43 %, а їх частка в майні зменшилася на 2,1 %, що може свідчити про зниження ефективності маркетингової політики підприємства.

За рівнем та динамікою показників структури майна позитивними характеристиками майнового стану ТОВ «МЕГАКАРС» є:

– зниження частки основних засобів у майні на 3,01 в. п.;

– збільшення частки поточної дебіторської заборгованості: у майні на 18,13 в. п. (із 4,59 до 22,52 %);

– зростання частки грошей і поточних фінансових інвестицій: у майні – на 17,93 в. п. (із 0,13 до 0,68 %), в оборотних активах – на 1,6 в. п. (із 1,4 до 3,0 %).

Позитивною тенденцією в майновому стані підприємства за показниками структури активів є зростання частки готової продукції і товарів: у майні – на 2,01 в. п. (з 41,1 до 43,11 %).

Результати аналізу джерел формування капіталу ТОВ «МЕГАКАРС» (таблиця 2.4) свідчать про наявність переважно позитивних ознак і тенденцій у майновому стані підприємства за інформацією пасиву балансу, а саме:

– у звітному році порівняно з базовим вартість джерел формування капіталу збільшилась на 8,48 %. При цьому власний капітал зріс на 181,3 тис. грн, а зобов'язання і забезпечення зменшилися на 2,64 %. Така динаміка складових пасиву балансу зумовила підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу і, відповідно, зниження частки зобов'язань і забезпечень на 0,18 %. Отже, підприємство підвищило рівень фінансової стійкості за критерієм забезпеченості власним капіталом;

– у складі власного капіталу зареєстрований (пайовий) капітал У 2022 році не змінився – 37,5 тис. грн, нерозподілений прибуток склав 818 тис. грн, що удвічі менше, аніж сума за 2021 рік.

– у розділі І пасиву балансу ТОВ «МЕГАКАРС» не містить сум за «негативними» статтями пасиву: неоплачений капітал, вилучений капітал;

– однак збільшилася залежність підприємства від довгострокових і поточних зобов'язань та забезпечень, оскільки їх сума збільшилась відповідно на 19 тис. грн (3,4 %) та 159 тис. грн (66,25 %);

– поточна кредиторська заборгованість збільшилася на 207,55 %. Збільшення її частки в джерелах формування капіталу у 2022 році (на 1,1 в. п.) свідчить про погіршення стану розрахунків підприємства з кредиторами.

Таблиця 2.5 – Вертикальний аналіз балансу ТОВ «МЕГАКАРС»

Показник	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення за питомою вагою,		
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Актив									
Майно - всього	24776,6	100	14382,8	100	14871,8	100	0	0	0
1. Необоротні активи	2181,8	8,81	3280,1	22,81	2875,6	19,34	14,00	10,53	-3,47
1.1 Основні засоби	15205	61,37	1712,7	11,91	1322,6	8,89	-49,46	-52,48	-3,01
2 Оборотні активи	2813	11,35	901	6,26	3433	23,08	-5,09	11,73	16,82
2.1 Оборотні виробничі засоби	2010	8,11	1712,7	11,91	1322,6	8,89	3,80	0,78	-3,01
2.1.1. Виробничі запаси	6058,8	24,45	62020,9	43,22	7232,3	48,63	406,76	-1,98	-1,53
2.2. Фонди обігу	2451	9,89	660	4,59	3379	22,72	-5,30	12,83	18,13
2.2.1. Готова продукція і товари	5963,5	24,07	6201,3	43,11	6113,6	41,10	-24,07	-0,90	-2,01
2.2.2. Поточна дебіторська заборгованість	2286	9,23	660	4,59	3379	22,72	-4,64	13,49	18,13
2.2.3. Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	32,5	0,13	18,1	0,13	101	0,68	-32,37	-14,4	17,97
2.2.4. Витрати майбутніх періодів	20,2	0,08	23,5	0,16	13,8	0,09	0,08	0,01	-0,07

Кінець таблиці 2.5

2.2.5. Інші оборотні активи	1082,4	4,36	262,8	1,83	37,1	0,25	-2,53	-4,11	-1,58
2.3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	192	0,77	357	2,48	56	0,38	1,71	-0,40	-2,11
Пасив									
Капітал – всього	24776,6	100	14382,8	100	14871,8	100	0	0	0
1. Власний капітал	-3892,7	-15,71	-1044,5	-7,26	181,3	1,22	8,45	16,93	8,48
1.1. Зареєстрований капітал	37,5	0,15	37,5	0,26	37,5	0,25	0,11	0,10	-0,01
2. Зобов'язання	8395	33,88	5479	38,09	5638	37,91	4,21	4,03	-0,18
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	7576	30,58	5239	36,43	5239	35,23	5,85	4,65	-1,20
2.2. Поточні зобов'язання	2834,3	11,44	838,1	5,83	2386,6	16,05	-5,61	4,61	10,22
2.2.1. Короткостроков і кредити	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.2. Кредиторська заборгованість	142,3	0,57	254,9	1,77	99,2	0,67	1,20	0,09	-1,11
2.2.3. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2.4. Інші поточні зобов'язання та забезпечення	16193,5	65,36	13703,6	95,28	11995,1	80,66	29,92	15,3	-14,62

За рівнем і динамікою показників структури джерел формування капіталу (пасивів) позитивними характеристиками майнового стану підприємства є (таблиця 2.5):

– підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу на 8,48 % на кінець 2022 року;

– відповідно зниження частки зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу на 1,20 %;

– зниження частки довгострокових зобов'язань і забезпечень: у джерелах формування капіталу – на 0,7 в. п. (із 1,4 до 0,5 %), у зобов'язаннях і забезпеченнях – на 2,64 в. п.

Незважаючи на таку динаміку, залежність ТОВ «МЕГАКАРС» від поточної кредиторської заборгованості залишається незначною – 0,67 % у структурі джерел формування капіталу станом на кінець 2022 року.

Таблиця 2.6 – Фінансові результати діяльності ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020–2022 роках

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Нормативне значення
	2020	2021	2022	2022 до 2020	2022 до 2021	
1. Валовий прибуток, тис. грн	36068,5	81925,2	40159,2	4090,7	-41766	-
2. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-867,5	1278,4	863,2	1730,7	-415,2	-
3. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	29	25	32	-4	7	-
4. Прибуток (збиток) на одного працівника, тис. грн	-29,91	51,14	26,98	56,89	-24,16	-
5. Рентабельність продажу	-2,43	1,56	2,15	4,58	0,59	зростання в динаміці
6. Рентабельність активів	-5,27	8,89	5,8	11,07	-3,09	зростання в динаміці

Дані таблиці свідчать про те, що у 2022 році підприємство погіршило свої показники за рахунок зменшення валового прибутку підприємства до 40159,2 тис. грн і чистого прибутку підприємства до 863,2 тис. грн.

Таблиця 2.7 – Потенціал фінансової стійкості ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020–2022 роках

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Нормативне значення
	2020	2021	2022	2022 до 2020	2022 до 2021	
1.Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,18	0,07	0,01	-0,17	-0,06	≥0,5
2.Коефіцієнт заборгованості	1,15	1,07	1,01	-0,14	-0,06	≤0,5
3.Коефіцієнт фінансової залежності	6,36	13,77	28,82	22,46	15,05	≤2
4.Коефіцієнт фінансування (співвідношення власного і позикового капіталу)	0,39	0,7	1,25	0,86	0,55	≥ 1
5.Коефіцієнт фінансової стійкості	0,11	0,05	0,16	0,05	0,11	зростання у динаміці
6.Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля)	2,9	5,2	3,11	0,21	-2,09	не нормується, оцінюється ситуаційно

Такі фінансові результати діяльності спричинили:

– у 2022 році зменшення величин прибутку на одного працівника до 26,98 тис грн, що менше показника 2021 року на 24,16 тис. грн;

– ефективність реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) – рентабельність продажу, тим не менш, зросла у 2022 році до 2,15, що є більшим за показник 2021 року на 0,59;

– підвищення рівня вигідності активи компанії ТОВ «МЕГАКАРС» в отриманні доходу тобто ефективності ведення бізнесу – коефіцієнт рентабельності активів (ROA) у 2022 році склав 5,8, що є меншим значення показника 2021 року на 3,09.

У таблиці 2.8 розраховано коефіцієнти фінансової стійкості ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020–2022 роках.

Таблиця 2.8 – Потенціал ліквідності та платоспроможності ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Нормативне значення
	2020	2021	2022	2022 до 2020	2022 до 2021	
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,12	0,12	0,69	0,57	0,57	0,1-0,2
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	8,31	7,41	7,32	0,99	-0,09	1-3
3. Коефіцієнт платоспроможності	2,11	1,21	0,46	-1,65	-0,75	0,5-0,7

З таблиці видно, що значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2022 році вище нормативного (0,69) вказує на виникнення проблеми у ТОВ «МЕГАКАРС» і це свідчить про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Оскільки перевищення показника абсолютної

ліквідності говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів.

Коефіцієнт поточної ліквідності ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках є вищим нормативного значення та вказує також і на ознаку неефективної структури активів, у 2022 році – 7,32, у 2021 році – 7,41.

Значення коефіцієнта платоспроможності у 2020-2021 роках є вище оптимального рівня і свідчить про високу платоспроможність ТОВ «МЕГАКАРС». Однак у 2022 році показник знизився на 0,75 (0,46) у порівнянні з 2021 роком, що є дещо нижчим за нормативний показник.

Таблиця 2.9 – Потенціал формування позикових фінансових ресурсів ТОВ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Нормативне значення
	2020	2021	2022	2022 до 2020	2022 до 2021	
1. Коефіцієнт швидкої ліквідності	5,7	3,12	2,7	-3,0	-0,42	0,7-1, ↑ (але не більше 2)
2. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	8,55	8,42	9,55	1,0	1,13	↑
3. Рентабельність капіталу (позикового)	3,2	3,8	2,9	-0,3	-0,9	↑

З даних таблиці видно, що значення коефіцієнта швидкої ліквідності перевищує 1 (2,7 – у 2022 році і 3,12 – у 2021 році), а свідчить про низький фінансовий ризик та хороші потенційні можливості для залучення додаткових фінансових коштів у ТОВ «МЕГАКАРС». Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за досліджуваний період був стабільним і коливався у межах 8,55-9,55. Рентабельність капіталу дещо знизилась у 2022 році, а саме на 0,9 у порівнянні з 2021 роком та 0, 3 – 2021 роком.

3 Напрями вдосконалення управління фінансовим потенціалом на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС»

Наступним кроком для більш детального аналізу рівня фінансового потенціалу підприємства ТОВ «МЕГАКАРС» запропонуємо методику його комплексного оцінювання, яка передбачатиме розрахунок інтегрального показника за кожною визначеною функціональною складовою та загального інтегрального показника

Інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства пропонується визначати:

$$ІП_{ІР} = \frac{К_1 \times УП_1 + К_2 \times УП_2 + К_3 \times УП_3 + К_4 \times УП_4 + К_5 \times УП_5}{К_1 + К_2 + К_3 + К_4 + К_5}, \qquad (2.1)$$

де $ІП_{ІР}$ – інтегральний показник інноваційного розвитку промислового підприємства;

$УП_1$, $УП_2$, $УП_3$, $УП_4$ $УП_5$,– узагальнюючі показники фінансового потенціалу підприємства;

$К_1$, $К_2$, $К_3$, $К_4$ – коефіцієнти вагомості відповідного напряму оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Для розрахунку інтегрального показника рівня фінансового потенціалу ТОВ «МЕГАКАРС» залучені такі його функціональні складові, як:

- $УП_1$. Потенціал фінансової результативності;
- $УП_2$. Потенціал ліквідності та платоспроможності;
- $УП_3$. Потенціал фінансової стійкості;
- $УП_4$. Потенціал формування власних фінансових ресурсів;
- $УП_5$. Потенціал формування позикових фінансових ресурсів;
- $УП_6$. Потенціал інвестиційного забезпечення;

Узагальнюючі показники за напрямами оцінки розраховуються як середня арифметична зважена:

$$УП = \frac{\sum_{i=1}^{n} \alpha_i \times Ф_i}{i = \sum_{i=1}^{n} \alpha_i}, \quad (2.2)$$

де α_i – коефіцієнт вагомості *i*-го показника напрямку оцінки фінансового потенціалу підприємства;

$Ф_1$ – фактичне значення даного показника;

n – це кількість показників.

Таблиця 2.10 – Шкала визначення рівня фінансового потенціалу ТОВ «МЕГАКАРС»

Рівень ФПП	Інтервальне значення ФПП	Характеристика рівня ФПП
«Високий»	0,90 і >	Високий рівень ФПП дає можливість забезпечити фінансову стійкість, прибутковість і перспективу розвитку
«Середній»	0,60–0,89	Середній рівень ФПП є допустимою межею, що дає змогу забезпечити достатні параметри його функціонування. Проте можуть виникнути певні труднощі з реалізацією інноваційних рішень, що створює загрози прибутковості та стійкості функціонування підприємства в майбутньому
«Низький»	0,35–0,59	Низький рівень ФПП недостатній для здійснення інноваційних перетворень та забезпечення стійкого функціонування. Однак існують можливості зміни фінансових параметрів функціонування на краще у разі зміцнення «вузьких місць» у функціональних складових ФПП
«Дуже низький»	0–0,34	Дуже низький рівень ФПП не забезпечує нормального його функціонування, а тому підприємство потребує нововведень у зв'язку із загрозою збитковості та банкрутства. Отже, вказаний рівень ФПП генерує критичні загрози існуванню підприємства як соціально-економічної системи

У таблиці 2.10 представлена градація параметрів для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та його характеристика.

Високий рівень ФПП дає можливість забезпечити фінансову стійкість, прибутковість і перспективу розвитку.

Середній рівень ФПП є допустимою межею, що дає змогу забезпечити достатні параметри його функціонування. Проте можуть виникнути певні труднощі з реалізацією інноваційних рішень, що створює загрози прибутковості та стійкості функціонування підприємства в майбутньому

Низький рівень ФПП недостатній для здійснення інноваційних перетворень та забезпечення стійкого функціонування. Однак існують можливості зміни фінансових параметрів функціонування на краще у разі зміцнення «вузьких місць» у функціональних складових ФПП.

Дуже низький рівень ФПП не забезпечує нормального його функціонування, а тому підприємство потребує нововведень у зв'язку із загрозою збитковості та банкрутства. Отже, вказаний рівень ФПП генерує критичні загрози існуванню підприємства як соціально-економічної системи.

Таблиця 2.11 – Результати розрахунку інтегральних групових показників та загального інтегрального показника фінансового потенціалу ПАТ «МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2020	2021	2022	2022 до 2020	2022 до 2021
УП1. Потенціал фінансової результативності	0,55	0,88	0,65	0,1	-0,23
УП2. Потенціал ліквідності та платоспроможності	0,65	0,85	0,47	-0,18	-0,38
УП3. Потенціал фінансової стійкості	0,33	0,46	0,53	0,2	0,07
УП4. Потенціал формування власних фінансових ресурсів	0,55	0,75	0,84	0,29	0,09
УП5. Потенціал формування позикових фінансових ресурсів	0,46	0,53	0,77	0,31	0,24
УП6. Потенціал інвестиційного забезпечення	0,88	0,75	0,65	-0,23	-0,1
УП7. Інтегральний показник рівня ФПП	0,57	0,7	0,65	0,08	-0,05

Результати розрахунку рівня фінансового потенціалу підприємства представлені у таблиці 2.11.

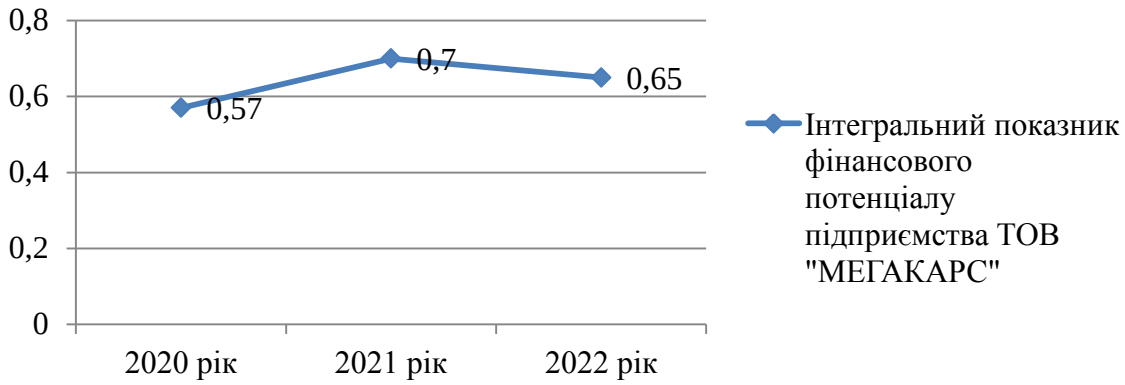

Рисунок 2.3 – Інтегральний показник фінансового потенціалу ТОВ «МЕГАКАРС»

Аналізуючи наведені вище дані таблиці, доцільно зробити висновок, що протягом 2020-2022 років у ТОВ «МЕГАКАРС» був середній рівень фінансового потенціалу із позитивною тенденцією до зміцнення на кінець 2021 року та не значним падінням у межах норми у 2022 році, що відповідає результатам оцінювання, проведеним з використанням коефіцієнтного підходу.

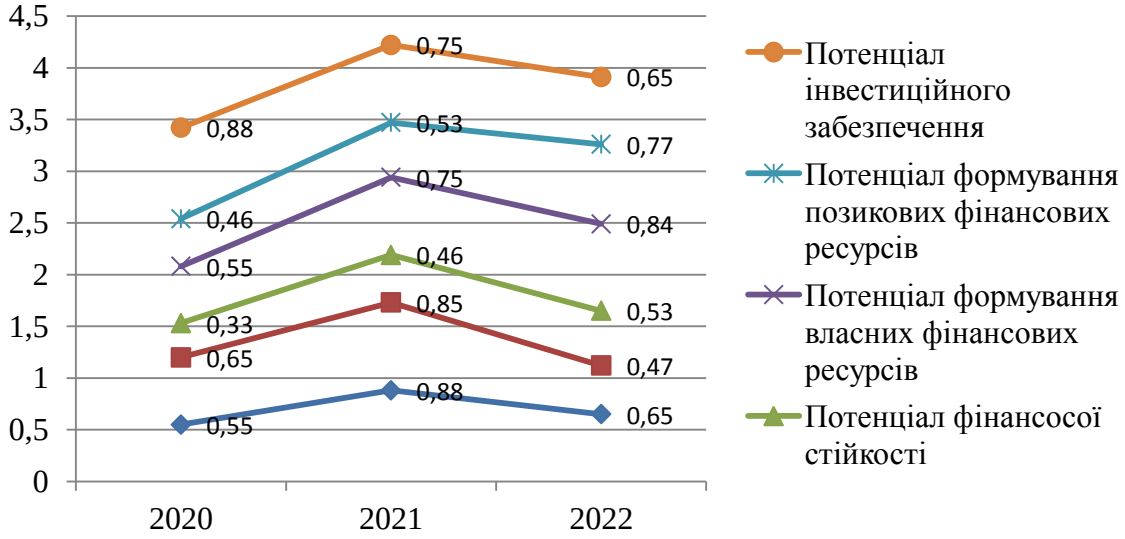

Рисунок 2.4 – Показники фінансового потенціалу ТОВ «МЕГАКАРС»

Графік зміни показників, що характеризують фінансовий потенціал ТОВ «МЕГАКАРС» представлений на рисунку 2.4.

Зазначимо, що до переваг запропонованої методики належать комплексне охоплення нею основних складових фінансового потенціалу підприємства, а також те, що для її застосування аналітику достатньо тих даних, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства.

Таким чином, з огляду на складність об'єкта дослідження нами виділено основні функціональні складові фінансового потенціалу підприємства, для кожної з яких побудовано систему показників для оцінювання. У даній системі відібрані лише ті показники, які є, на нашу думку, стимуляторами для ТОВ «МЕГАКАРС».

З урахуванням виділених функціональних складових фінансового потенціалу та запропонованих показників їх аналізу апробовано інтегральну методику оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС», яка передбачає розрахунок узагальнюючого показника за кожною визначеною функціональною складовою та підсумкового загального інтегрального показника рівня фінансового потенціалу, що дає змогу комплексно оцінити основні складові фінансового потенціалу і використовувати для розрахунків ті дані, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства. Запропоновану методику апробовано на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС».

Аналізуючи наведені вище дані таблиці, доцільно зробити висновок, що протягом 2020-2022 років у ТОВ «МЕГАКАРС» був середній рівень фінансового потенціалу із позитивною тенденцією до зміцнення на кінець 2021 року та не значним падінням у межах норми у 2022 році, що відповідає результатам оцінювання, проведеним з використанням коефіцієнтного підходу.

Для фінансової діяльності підприємства в сучасних умовах невизначеності економіки властиві тенденції росту суперечностей, складності проблем економічного, управлінського характеру. Дані обставини обумовлюють необхідність розвитку існуючих підходів до управління фінансовим потенціалом підприємств.

Основною цілю управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з ціллю максимального збільшення позитивного результату діяльності. Для цього підприємства необхідно розробляти і ефективно реалізовувати відповідні стратегії фінансування.

Існуючі підходи до формування механізму управління фінансовим потенціалом підприємства орієнтовані на реалізацію трьох управлінських процедур [10-14]:

- здійснення діагностики фінансового потенціалу підприємства;
- проведення оцінки структурної динаміки фінансового потенціалу;
- реалізація моніторингу фінансового потенціалу підприємства.

Вважаємо доцільним для підвищення результативності управлінських заходів, направлених на підвищення ринкової вартості господарських суб'єктів, структурувати процес управління фінансовим потенціалом, направлений на підвищення ефективності фінансової діяльності.

Концепція програмно-модульного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства представлена на рисунку 3.1.

Вважаємо, що доцільно, на нашу думку, в запропонованій концепції розширити функції моніторингу і ввести модель контролінгу, який передбачатиме не тільки систематичний моніторинг досягнутих показників і динаміку ринкової вартості бізнесу (підприємства) для отримання достовірної інформації і своєчасній корекції управлінських рішень у випадку необхідності, але й компоненти прогнозування розвитку і досягнення заходів, передбачених програмою нарощення фінансового потенціалу.

Рисунок 3.1 – Концепція програмно-модульного підходу до управління фінансовим потенціалом ТОВ «МЕГАКАРС»

Механізм управління фінансовим потенціалом являє собою складну систему, на вході якої знаходиться весь комплекс доступної інформації про стан, тенденції і перспективи фінансової діяльності підприємства, який повинен пройти декілька етапів обробки і в результаті отримати управлінське рішення, у формалізованому вигляді, що представляє програму заходів щодо оптимізації усіх аспектів розвитку фінансового потенціалу.

Управління фінансовим потенціалом повинно базуватися на наступних взаємопов'язаних та взаємообумовлених принципах, що дозволяють отримати максимальний ефект потенціалу, що використовується в цілях забезпечення стійкості розвитку суб'єкта господарювання:

– принцип адаптації до змін зовнішнього середовища (направлений на отримання максимальної вигоди від використання позитивних факторів і тенденцій макрорівня шляхом коригування рішень, що приймаються, і заходів впливу, що реалізуються, а також створення механізмів захисту від прояву негативних факторів та тенденцій);

– принцип стратегічної гнучкості (забезпечує виділення пріоритетних цілей і напрямків діяльності, їх під цілей та завдань);

– принцип акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів (їх участь буде забезпечувати нарощення фінансового потенціалу підприємства і, як наслідок, збільшення інвестиційних можливостей);

– принцип стимулювання (передбачає зацікавленість всіх учасників функціонування підприємства у досягненні максимального результату);

– принцип транспарентності (дає можливість отримати достовірну та повну інформацію про фінансові потоки підприємства).

Запропонований поетапний структурний склад процесу формування механізму управління фінансовим потенціалом ТОВ «МЕГАКАРС» на основі програмно-модульного підходу представлений на рисунку 3.2.

Для побудови структури управління фінансовим потенціалом підприємства доцільно застосувати принцип матричної організаційної

структури управління з виділенням центрів фінансової відповідальності, на основі програмно-модульного і функціонального принципу управління.

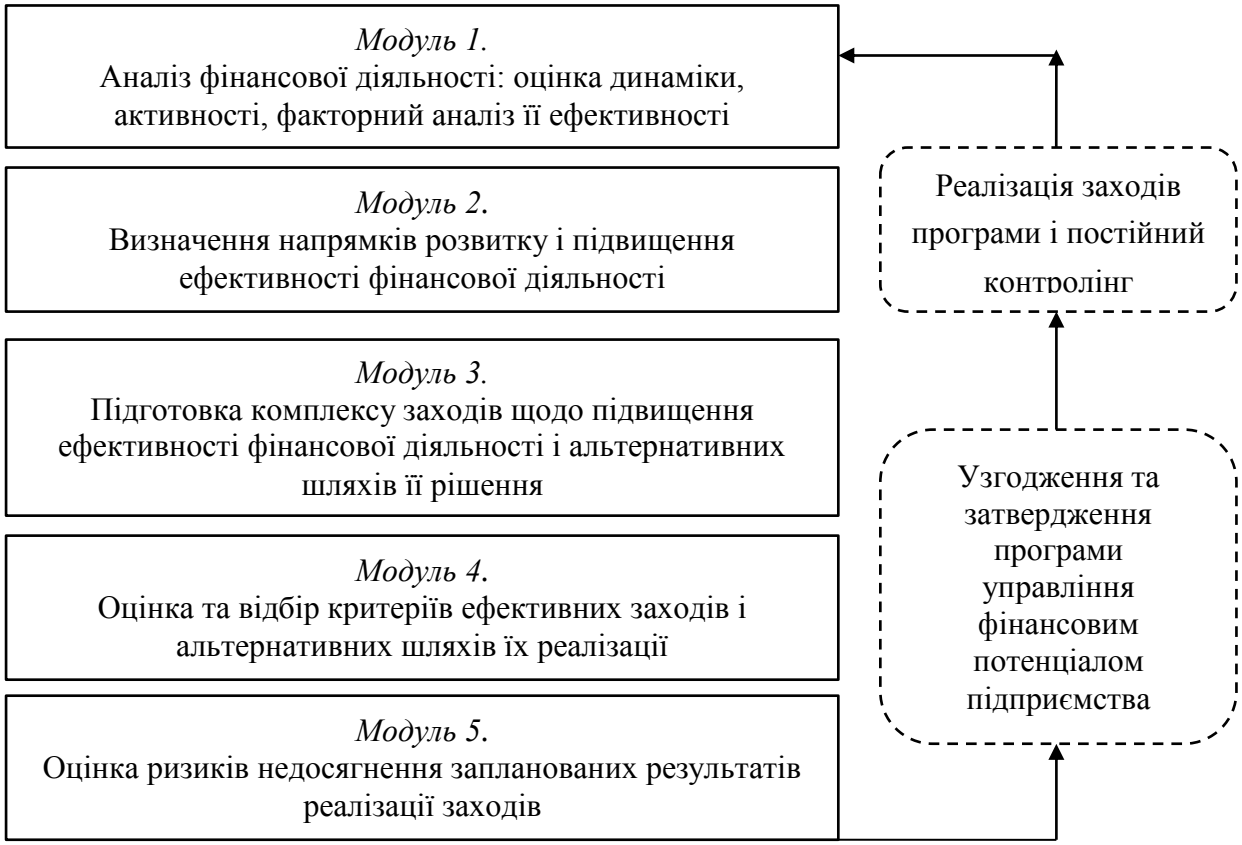

Рисунок 3.2 – Структурний зміст процесу формування механізму управління фінансовим потенціалом ТОВ «МЕГАКАРС»: програмно-модульний підхід

Джерело: розроблено автором

Таким чином, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства передбачає координаційну складну систему забезпечення взаємозв’язків між модулями підготовки і оцінки інформаційної бази, розробки управлінських рішень, оцінки їх досягнення і вибору раціонального рішення по ефективному управлінню фінансової діяльності.

Управління фінансовим потенціалом повинно базуватись на цілеспрямованому випливу менеджерів на суб’єкт господарювання за

допомогою спеціальних інструментів, а система управління передбачає управління інформацією взаємопов'язаних елементів системи, що характеризують фінансову діяльність організації і функції, що вона виконує.

Управління повинно здійснюватися на основі прийнятої фінансової політики підприємства, програми розвитку фінансового потенціалу, яка повинна враховувати зміст амортизаційної і дивідендної політики, податкового навантаження, порядку умов розрахунків по дебіторській та кредиторській заборгованості, принципи оптимізації структури залученого капіталу і можливості підприємства генерувати грошові потоки у майбутньому.

У сучасних умовах функціонування підприємства потребують інструменти, які забезпечують комплекс управління фінансовим потенціалом. В зв'язку із цим, дана система повинна базуватися на принципах комплексності, оптимальності і постійності рішень, що реалізуються.

Комплексність – це сукупність всіх елементів концепції механізму управління фінансовим потенціалом, які направлені на реалізацію цілей та завдань організації. Принцип оптимальності направлений на необхідності врахування особливостей управління фінансовим потенціалом підприємства у цілому і критеріїв програмно-цільового підходу.

Простота рішень, що реалізуються, передбачає, що вони повинні бути у своїй побудові доступні для розуміння всіма співробітниками не залежно від того, в якому підрозділі вони працюють. Це дозволяє сподіватися, що дії всіх працівників підприємства будуть спрямовані на досягнення загальних цілей підприємства.

Систематичність реалізації управлінських рішень обумовлено тим, що у випадку корінних змін у процесі реалізації інші функціональні підрозділи підприємства не можуть одразу ж перелаштуватись, що призводить до «дисбалансу» у функціонуванні підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства є основою його стійкості. В зв’язку із цим, всі заходи спрямовані на реалізацію управлінських рішень повинні сприяти забезпеченню фінансового стану компанії, які характеризуються стійким функціонуванням, направленим на стабільний розвиток і забезпечення платоспроможності бізнесу у майбутньому.

Таким чином, фінансовий потенціал підприємства включає в себе як фінансові ресурси, якими воно володіє в певний відрізок часу, та і фінансові ресурси, які можуть бути залучені у майбутньому, у зв’язку із цим, з теоретико-практичної точки зору перспективними є питання розгляду концепції управління фінансовим потенціалом на основі технологій управління майбутнім.

Крім того, в умовах жорсткої конкуренції єдиним вірним рішенням для бізнесу є розвиток інноваційної діяльності, впровадження інновацій, а отже, при оцінці фінансового потенціалу доцільно говорити про використання категорії не лише ринкової вартості підприємства, а й інноваційної вартості бізнесу.

Висновки

Фінансовий потенціал відіграє особливу роль у діяльності підприємства. Фінансові ресурси і пов'язані з ними грошові відносини формують всю діяльність суб'єктів господарювання. Фінансовий потенціал бере участь у формуванні і розвитку всіх інших видів потенціалу підприємства, що у результаті приводить до росту фінансових ресурсів і фінансової стійкості підприємства. У цьому зв'язку фінансовий потенціал має подвійну змістову природу: характеризує можливості і кінцеві результати функціонування підприємства.

Якщо визначати фінансовий потенціал у широкому контексті, то варто зазначити, що йому притаманні властивості суб'єкта господарської діяльності або системи економічного характеру, що явно виражена в можливостях фінансового розвитку, а саме здатності до самостійного відтворення та використання ресурсів у системі майбутніх операцій. Про функціонування великої кількості різноманітних поглядів та тлумачень фінансового потенціалу свідчать підходи до розуміння фінансового потенціалу. Однак, дослідження наукових праць, показало, що в них відсутнє достатньо повне визначення категорії «фінансовий потенціал».

Фінансовий потенціал, згідно авторського підходу, це сукупність фінансових можливостей підприємства, які разом із внутрішнім управлінським впливом перетворюються у фінансові ресурси і служать для досягнення цілей розвитку компанії.

Для підвищення рівня фінансового потенціалу підприємства передбачено використання цілого ряду інструментів, які спрямовані на збільшення вхідних і скорочення вихідних грошових потоків, проведення заходів реструктуризації активів, перетворення у форми грошових еквівалентів наявні матеріальні та фінансові активи підприємства, оптимізацію фінансових ресурсів підприємства шляхом їхнього

перерозподілу, застосування управлінських важелів впливу на фінансові ресурси суб’єкта господарювання.

Відповідно до сьогоднішніх ринкових умов господарювання саме прибуток є безпосередньо одним із основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства. А тому повинен бути у центрі особливої уваги апарату управління. Оскільки величина прибутку впливає на фінансовий стан підприємства та демонструє фінансові результати його господарської діяльності. Зазначимо, що відповідно до важливості прибутку, кожне підприємство намагається його збільшити, адже саме він є індикатором ефективності діяльності підприємств.

Методи підвищення величини прибутку визначені наступні: скорочення витрат; нарощення доходу; стимулювання; розширення мережі; ефективне управління.

Управління фінансовим потенціалом підприємства має базуватися на врахуванні багатогранних концептуальних аспектів, визначатись комплексним характером, що, відповідно, складатиме міцну основу для оцінки фактичного рівня фінансового потенціалу на підприємстві, ефективності його використання та розроблення стратегій розвитку.

У роботі зазначено, що між категоріями «фінансовий потенціал» та «фінансове управління» існує тісний зв'язок і взаємозалежність. Без ефективного фінансового управління неможливо нарощення і використання фінансового потенціалу в інтересах бізнесу.

Відповідно до методології фінансового аналізу фінансовий стан підприємства відображає наявність і реалізацію фінансових ресурсів в ході відтворювального процесу з позиції його здатності до довгострокового стійкого розвитку.

Визначено, що навіть в умовах війни підприємства України отримують позитивний фінансовий результат. Так, динаміка прибутків (збитків) як у 2020 році, так і 2022 року однаково спрямована – від негативних значень за

перший квартал до позитивних за три квартали відповідного року. Більше того, сукупна величина чистого прибутку підприємств за три квартали 2022 року лише незначним чином відстає відповідній величині 2020 року, а саме 56,7 млрд грн проти 93,3 млрд грн, тобто менше 40 млрд грн.

Зважаючи на посилення ракетних атак на Україну у 2022 році підприємства послабили економічну активність у короткостроковому періоді і відповідно показник знизився до 42,1, а у листопаді до 42,7. Це означає зменшення обсягів виробництва товарів (послуг), обсягів нових замовлень на продукцію. Однак, відзначено, що значній частині українських підприємств вдалося утримати життєдіяльність загалом, певним чином зберегти кадри, оновити логістичні ланцюги і знайти ринки збуту.

У роботі представлено фінансові результати до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності. Так, згідно отриманих статистичних даних видно, що підприємства сфери оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів мали частку прибутковості 68,1 %, і відповідно частка збитковий підприємств складала 31,7 %.

Частка підприємств, які отримували позитивний фінансовий результат своєї діяльності у 2022 році лише незначним чином менша, аніж відповідна частка 2020 року. Більше того, такий показник за три квартали 2022 року досяг майже 60 % загальної кількості підприємств.

Значення показника рентабельності підприємства сфери оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів станом на кінець 2022 року складає 13,3, а для всієї діяльності даний показник має від’ємне значення (-3,6).

Загалом, на підставі проведених досліджень, є підстави стверджувати, що вказані вагомі фактори призведуть до додаткових економічних втрат в Україні, а з тим і погіршення результатів діяльності підприємств у 2023 році. І тому втрати 2023 року можуть перевершити позитивні результати 2022

року, що означатиме зниження частки прибуткових підприємств, а також загальну збитковість економічної активності у 2023 році.

ТОВ «МЕГАКАРС», суб'єкт нашого дослідження, є юридичною особою відповідно до чинного законодавства України. Основним видом діяльності підприємства є КВЕД 45.11 – Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами та інші: КВЕД 45.20 – «Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів»; КВЕД 45.31 – «Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів»; КВЕД 45.32 – «Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів».

Результати аналізу джерел формування капіталу ТОВ «МЕГАКАРС» свідчать про наявність переважно позитивних ознак і тенденцій у майновому стані підприємства за інформацією пасиву балансу.

У розділі першому пасиву балансу ТОВ «МЕГАКАРС» не містить сум за «негативними» статтями пасиву: неоплачений капітал, вилучений капітал. Однак збільшилася залежність підприємства від довгострокових і поточних зобов'язань та забезпечень, оскільки їх сума збільшилась відповідно на 19 тис. грн (3,4 %) та 159 тис. грн (66,25 %); поточна кредиторська заборгованість збільшилася на 207,55 %. Збільшення її частки в джерелах формування капіталу у 2022 році (на 1,1 в. п.) свідчить про погіршення стану розрахунків підприємства з кредиторами.

Незважаючи на таку динаміку, залежність ТОВ «МЕГАКАРС» від поточної кредиторської заборгованості залишається незначною – 0,67 % у структурі джерел формування капіталу станом на кінець 2022 року.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2022 році вище нормативного (0,69), що вказує на виникнення проблеми у ТОВ «МЕГАКАРС» і це свідчить про неефективну стратегію управління фінансовими ресурсами. Оскільки перевищення показника абсолютної ліквідності говорить про те, що значна частина капіталу відволікається на формування непродуктивних активів. Коефіцієнт поточної ліквідності ТОВ

«МЕГАКАРС» у 2020-2022 роках є вищим нормативного значення та вказує також і на ознаку неефективної структури активів, у 2022 році – 7,32, у 2021 році – 7,41. Значення коефіцієнта платоспроможності у 2020-2021 роках є вище оптимального рівня і свідчить про достатню платоспроможність ТОВ «МЕГАКАРС». Однак у 2022 році показник знизився на 0,75 (0,46) у порівнянні з 2021 роком, що є дещо нижчим за нормативне значення.

З урахуванням виділених функціональних складових фінансового потенціалу та запропонованих показників їх аналізу апробовано інтегральну методику оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС», яка передбачає розрахунок узагальнюючого показника за кожною визначеною функціональною складовою та підсумкового загального інтегрального показника рівня фінансового потенціалу, що дає змогу комплексно оцінити основні складові фінансового потенціалу і використовувати для розрахунків ті дані, які містяться у відкритій фінансовій звітності підприємства. Запропоновану методику апробовано на прикладі ТОВ «МЕГАКАРС».

Аналізуючи результати оцінки, доцільно зробити висновок, що протягом 2020-2022 років у ТОВ «МЕГАКАРС» був середній рівень фінансового потенціалу із позитивною тенденцією до зміцнення на кінець 2021 року та не значним падінням у межах норми у 2022 році, що відповідає результатам оцінювання, проведеним з використанням коефіцієнтного підходу.

Розроблено структурний зміст процесу формування механізму управління фінансовим потенціалом підприємства, особливістю якого є використання програмно-модульного підходу. Таким чином, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства представляє собою координаційну складну систему взаємозв’язків між модулями підготовки і оцінки інформаційної бази, розробки управлінських рішень, оцінки їх

досягнення і вибору раціонального рішення по ефективному управлінню фінансовою діяльністю.

В запропонованій концепції розширено функції, такі як: моніторинг і введено модель контролінгу, який передбачатиме не тільки систематичний моніторинг досягнутих показників і динаміку ринкової вартості бізнесу (підприємства) для отримання достовірної інформації і своєчасній корекції управлінських рішень у випадку необхідності, але й компоненти прогнозування розвитку і досягнення заходів, передбачених програмою нарощення фінансового потенціалу.

Список використаних джерел

1. Ажаман І. А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства / І. А. Ажаман // Економіка та держава. – 2018. – № 4. – С. 22 – 25.

2. Бєлінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. – № 4. – Т. 3. – С. 267–271.

3. Бикова В. Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення : монографія / В. Г. Бикова. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 180 с.

4. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч.посіб. К. : Ельга, 2004. 655 с.

5. Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу / В. А. Бова, О. С. Хринюк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2017. – Режим доступу: http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661.

6. Боронос В. Г. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону / В. Г. Боронос, І. В. Карпенко // Схід. – 2011. – № 1. – С. 32–36.

7. Борщ А. Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему /А. Г. Борщ // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 137-140.

8. Васюренко О. В.Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах / О. В. Васюренко, Н. О. Гнип. – Режим доступу: http:// fkd.org.ua/article/view/28938.

9. Глущенко В. В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб’єктів господарювання в Україні / В. В. Глущенко //

Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки. – 2013. – С. 13–25.

10. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 328 с.

11. Єгоров П. В. Концепція механізму управління фінансовим потенціалом промислового підприємства / П.В. Єгоров, Ю.В. Сердюк // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 15–22.

12. Звіт про фінансову стабільність Національного банку України [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://bank.gov.ua/ua/stability/report.

13. Задерецька Р. І. Формування фінансового потенціалу підприємства / Г. О. Партин, Р. І. Задерецька, О. В. Граціян // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754.

14. Іванець О. О. Концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства / О. О. Іванець // Економіка, організація і управління підприємством. – 2012. – № 4. – С. 151–155.

15. Ільїна К. М. Аналіз фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства / К. М. Ільїна // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2010. – Вип. 43. – С. 54–63.

16. Квасницька Р. С. Теоретичні основи поняття «потенціал інституту фінансового ринку» / Р. С. Квасницька // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 1 (42). – С. 149–151.

17. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт абсолютної ліквідності / В. Р. Кобилецький // Онлайн журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/250-koefitsient-absolyutnoji-likvidnosti.

18. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.

19. Кузенко Т. Б. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства / Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. –№ 4. С. 123–130.

20. Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства / Н. В. Сабіліна // Актуальні проблеми економіки. – 2015. –№ 4. С. 123–130.

21. Кузенко Н. В. Економіка та управління національним господарством / Н. В. Кузенко // Економічний вісник. – 2015. – № 4. – С. 123–130.

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

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

24. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 2. – С. 114–117.

25. Марченко В. М. Управління фінансовим потенціалом підприємства / В. М. Марченко, А. І. Бондар // Ефективна економіка. – 2018. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6644

26. Маршук Л. М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства / Л. М. Маршук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/ 2014?id=56.

27. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» / А. С. Назаренко // Економіка, фінанси і право. – 2009. – № 8. – С. 22–29.

28. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ukrstat.gov.ua/.

29. Офіційний сайт Національного банку України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ukrstat.gov.ua/.

30. Офіційний сайт ТОВ «МЕГАКАРС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mitsubishi-megacars.com.ua/.

31. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи. Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 205–208.

32. Рзаєв Г. І. Фінансовий потенціал підприємства та напрями його оцінки / Г. І. Рзаєв, О. В. Жовтівська // ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – Том 19. Випуск 2/4.– С. 49–55.

33. Рзаєв Г. І. Напрями аналітичної оцінки інвестиційної привабливості галузі / Г. І. Рзаєв, В. О. Вакулова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 1. – С. 147-151.

34. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки : колективна монографія / колектив авторів ; за ред. В.В. Глущенка. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 384 с.

35. Саух І. В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. Бізнес Інформ. 2015. № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.businessinform.net/annotated-catalogue/?year=&abstract=2015_01_0=ua&stqa=40.

36. Стецюк П. А. Стратегія і тактика управління фінансовим потенціалом підприємства : монографія : К. : ІННЦ. – 2009. – 370 с.

37. Строкович Г. В. Стратегія підприємства : навч. посіб. для вищих навч. закладів / Г. В. Строкович. – Харків : вид-во НУА, 2011. – 180 с.

38. Теорія організації : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України»;

уклад. : М. Л. Гончарова, Г. О. Мірошниченко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. – 134 с.

39. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип.; ПДТУ. Маріуполь, 2013. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 277–282.

40. Шандрівська О. Є. Підходи до управління потенціалом підприємства та його стратегічним розвитком / О. Є. Шандрівська, В. В. Кузяк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 442-448.

41. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64.

Додатки