

**ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА
ПРАВА ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ**

Кафедра: менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на здобуття ступеня Магістр
на тему: «Фінансовий потенціал підприємства
(на матеріалах ТОВ «Нейл»)»

Виконала: студентка магістратури
за спеціальністю 072 Фінанси,
банківська справа та страхування
денної форми навчання
Нужда А.Л

(прізвище та ініціали)

Керівник: **Самарічева Т. А.**
кандидатка економічних
наук, доцентка кафедри

(науковий ступінь, вчене
звання, прізвище та ініціали)

Рецензент: **Черноока А.Г.**

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Нужда А. Л. Фінансовий потенціал підприємства (на матеріалах ТОВ «Нейл») – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Магістерська робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування денної форми навчання. Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький, 2021. 88 с.

В роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти фінансового потенціалу підприємства та розроблено основні напрями його підвищення. Встановлено, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність усіх фінансових ресурсів та резервів, що вже є в наявності і ті, які можуть бути мобілізовані в подальшій діяльності з власних джерел, за допомогою фінансового ринку, а також ресурсів з джерел, які за будь-яким причин поки не задіяні, але які можуть загалом характеризувати усі фінансові можливості суб'єкта господарювання з урахуванням ринкової кон'юнктури та економічного потенціалу в цілому. Розглянуто підходи до класифікації та визначення складових фінансового потенціалу, виділені фактори впливу на формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства.

Опрацьовано методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства, що здійснюється за такими напрями: аналіз джерел формування фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта, оцінка ефективності використання фінансових ресурсів, визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та застосування багатофакторної моделі оцінки фінансового потенціалу. Враховуючи багатовимірність фінансового потенціалу, найбільш оптимальним є використання системи узагальнюючих показників, що дозволяє здійснити кількісну оцінку складових фінансового потенціалу та встановити відповідні рівні (високий, середній, низький) окреслити перспективні напрями підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

Обґрунтовано оперативні заходи покращення фінансового потенціалу ТОВ «Нейл»: нарощення обсягів виручки від реалізації продукції, зниження витрат на виробництво продукції, покращення управління дебіторською заборгованістю, стабілізація грошових потоків.

Ключові слова: фінансовий потенціал, фінансові ресурси, оцінка фінансового потенціалу.

SUMMARY

Nuzhda A.L. Financial potential of the enterprise (on the materials of Neil LLC) - Qualifying scientific work on the rights of the manuscript. Master's thesis on obtaining a master's degree in specialty 072 Finance, Banking and full-time insurance. Leonid Yuzkov Khmelnytsky University of Management and Law, Khmelnytsky, 2021. 88 p.

The purpose of the work is the theoretical and practical aspects of the financial potential of the enterprise and the development of the main directions of its improvement. It is established that the financial potential of the enterprise is a set of all financial resources and reserves that are already available and those that can be mobilized in the future from their own sources, through the financial market, as well as resources from sources that in any reasons are not yet involved, but which can generally characterize all the financial capabilities of the entity, taking into account market conditions and economic potential as a whole. Approaches to classification and definition of components of financial potential are considered, the factors of influence on formation and increase of financial potential of the enterprise are allocated.

Operational measures to improve the financial potential of Neil LLC have been substantiated: increase in sales revenue, reduction of production costs, improvement of receivables management, stabilization of cash flows.

Key words: financial potential, financial resources, assessment of financial potential.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства.....	8
1.2. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства.....	13
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «НЕЙЛ»	19
2.1. Передумови формування фінансового потенціалу та тенденції його розвитку.....	19
2.2. Комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства.....	27
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «НЕЙЛ»	39
3.1. Удосконалення інструментів нарощування фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» в системі фінансового менеджменту.....	39
3.2. Обґрунтування заходів нарощування фінансового потенціалу підприємства.....	47
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	63
ДОДАТКИ.....	70

ВСТУП

Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання характеризуються високим рівнем невизначеності та жорсткою конкуренцією. В таких умовах головними завданнями організацій стають питання забезпечення стабільного приросту капіталу для зростання майна та створення умов фінансової стійкості з урахуванням турбулентності довкілля. Для вирішення поставлених завдань доцільно приділяти більше уваги оцінці та управлінню фінансовим потенціалом підприємств, який у зазначених умовах є індикатором раціонального використання ресурсів. Крім того, в умовах низького рівня фінансового потенціалу погіршується фінансова стійкість, конкурентоспроможність та фінансова незалежність господарюючих суб'єктів. Відтак, запорукою прогресивного розвитку підприємств та головною передумовою їх стабільної діяльності є формування і нарощування фінансового потенціалу підприємства. Важливість зазначеної проблематики, її актуальність та значущість вирішення обумовили вибір теми дослідження, її мету, завдання.

Теоретичні основи формування фінансового потенціалу підприємств, методичні підходи до діагностики та напрями формування фінансового потенціалу підприємства досліджували такі вчені, як Ареф'єв С. О. [3], Боронос В.Г. [13], Вольська В. В. [17], Житар М. О. [24], Захарова Н.Ю. [27], Калачова А.Г. [34], Кирилова Л. І. [36], Кузенко Т. Б. [39], Марченко В. М. [42], Нагорнюк О. В. [45], Сабліна Н. В. [53] та інші.

Метою магістерської роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового потенціалу підприємства та розробка основних напрямів його підвищення.

Для досягнення даної мети було поставлено та вирішено такі завдання:

- визначити сутність та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства;

- опрацювати методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства;
- проаналізувати передумови формування фінансового потенціалу та тенденції його розвитку;
- здійснити комплексну оцінку фінансового потенціалу підприємства;
- запропонувати заходи удосконалення інструментарію підвищення фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» в системі фінансового менеджменту;
- здійснити обґрунтування заходів нарощування фінансового потенціалу підприємства.

Об'єктом дослідження є фінансові відносини у процесі формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади формування та нарощування фінансового потенціалу ТОВ «Нейл».

Методи дослідження. Теоретичною та методичною основою даного дослідження є фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених з фінансового менеджменту, спеціальні та загальнонаукові методи вирішення завдань дослідження. Для постановки проблеми і вивчення сутності управління платоспроможністю використано методи абстрагування, аналізу й синтезу, індукції та дедукції, формалізації.

Практичні результати дослідження отримано за допомогою застосування спеціальних методів, зокрема: абстрактно-логічний (при визначенні базових категорій дослідження); табличний метод (для систематизації техніко-економічних показників підприємства); аналітичний та порівняльний, методу фінансових коефіцієнтів, методу горизонтального та вертикального аналізу (при проведенні оцінювання фінансового потенціалу підприємства); системного аналізу (для розробки напрямів нарощування фінансового потенціалу) та інших.

Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних економістів з даної тематики, статистична і фінансова звітність

досліджуваного підприємства за період з 2016 по 2020 роки.

Апробація результатів дослідження. Окремі положення та отриманні результати магістерської роботи були оприлюднені на I Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасне управління організаціями: концепції, цифрові трансформації, моделі інноваційного розвитку» (25 листопада 2021, м.Харків), V Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації» (21-22 січня 2022 року, м.Хмельницький) [46; 47].

Практичне значення одержаних результатів роботи полягає у тому, що теоретичні положення, висновки і рекомендації окреслені в магістерській роботі дозволяють здійснювати управління фінансовим потенціалом підприємства, визначати стратегічні, тактичні та оперативні заходи його нарощування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства

Конкуренція висунула одну з актуальних проблем в економіці підприємства – завдання інтенсивного та комплексного використання наявних фінансових ресурсів у рамках стратегічного управління. Одним із важливих елементів фінансової стратегії підприємств є фінансовий потенціал. Поняття терміну «потенціал» походить від латинського слова *potentia* і означає у первісному його розумінні – сила, можливість. У науці існує досить широкий спектр тверджень про фінансовий потенціал підприємств. Загалом переважає так званий ресурсний підхід до розуміння фінансового потенціалу [3, с.56]. Також поширеним підходом є виявлення фінансового потенціалу підприємства з показниками надійності його фінансового стану - ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності (додаток А).

Представники ресурсного підходу (Н. Брегін, Н. М. Давиденко, К. Ільїна, О. Кунцевич, Н. Т. Толстих), вважають, що фінансовий потенціал виражається через окремі складові фінансових ресурсів, та результативний підхід (Г. Бікова, В. В. Ковальов, П. Стецюк, Т. Пасєнко) - відносини щодо фінансових ресурсів для забезпечення цілей підприємства, тобто можливість отримати в майбутньому певний результат, виражений у прибутку, розширення ринку тощо [40, с. 125]. Агєєв А.І., Кудешова С.Г., Немкова О.В. під фінансовим потенціалом розуміють здатність підприємства отримувати грошовий капітал та керувати ним. В даному випадку розглядається рівень фінансової стійкості та залежності, можливість залучення зовнішніх фінансових ресурсів, якість управління інвестиціями та інші характеристики. Стахно Н. Д. вважає, що сукупність фінансових ресурсів беруть участь у

виробничо-господарській діяльності та характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та визначення стратегічної спрямованості підприємства [55]. Таким чином щодо категорії «фінансовий потенціал підприємства» автори акцентують увагу на таких аспектах [48; 50; 52]:

- сукупність фінансових ресурсів (можливостей) підприємства;
- можливості підприємства із залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами (капіталом, грошовим капіталом, грошовими потоками, фондами грошових коштів);
- забезпечення діяльності підприємства (поточної та перспективної);
- забезпечення досягнення тактичних та стратегічних цілей підприємства.

Синтезуючи деякі підходи [38; 44], можна дати таке визначення фінансового потенціалу – це сукупність усіх фінансових ресурсів та резервів, що вже є в наявності і ті, які можуть бути мобілізовані в подальшій діяльності з власних джерел, за допомогою фінансового ринку, а також ресурсів з джерел, які за будь-яким причин поки не задіяні, але які можуть загалом характеризувати усі фінансові можливості суб'єкта господарювання з урахуванням ринкової кон'юнктури та економічного потенціалу вцілому.

До розгляду складових фінансового потенціалу також існує декілька підходів, а саме:

- до складу фінансового потенціалу підприємства відносять різні ресурси, які складаються зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення тощо [34];

- до складників фінансового потенціалу входить: потенціал формування власних фінансових ресурсів; потенціал формування позикових фінансових ресурсів; рівень кадрового забезпечення фінансових служб; якість фінансового контролю; якість фінансового планування; якість системи фінансового аналізу; якість інформаційної системи фінансового менеджменту; якість організації системи фінансового менеджменту [22];

– до складників фінансового потенціалу включають: фінансовий потенціал розвитку, фінансовий потенціал забезпечення, фінансовий потенціал стійкості [35];

- крім фінансових ресурсів складовими елементами фінансового потенціалу визнає потенціал основних фондів, виробництва продукції та кредитних можливостей, що виявляються у кількісно-якісному вимірі, системно описуючи сукупний фінансовий потенціал [36].

Слід підкреслити, що при накопиченні та використанні фінансового потенціалу організації її ресурси реалізують основні функції, виступаючи матеріально-речовинною та інформаційною базою досягнення цілей діяльності, і навіть об'єктом управління. Тобто реалізація фінансового потенціалу організації визначається матеріально-речовинною частиною ресурсів та економічними формами їх застосування, але ототожнювати поняття «фінансові ресурси» та «фінансовий потенціал» недоцільно. Якість та кількість фінансових ресурсів, вкладених в операційний процес при результативному їх застосуванні визначає величину фінансового потенціалу організації, що, у свою чергу, відображає стан її фінансових ресурсів [51].

Фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу на конкретні результати господарської діяльності підприємства. Фінансовий потенціал існує у вигляді сукупності фінансових ресурсів, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності та характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності, а також визначення стратегічного спрямування підприємства. Тому фінансовий потенціал поняття ширше, ніж фінансові ресурси та може відрізнятися від них з урахуванням ресурсів, які не задіяні у господарських процесах, але мають таку можливість теоретично та практично (явні та не отримані) [1, с.23].

Фінансовий потенціал підприємства відіграє значну роль у формуванні потенціалу підприємства й має вплив на [45, с.40; 59, с.5]:

— виробничий потенціал щодо вільних фінансових ресурсів,

достатності коштів на технологічні інновації;

— управлінський потенціал через стабільний фінансовий стан для нарощування стратегічного потенціалу, забезпечення прибутковості та рентабельності бізнесу, реалізації ефективних господарських стратегій;

— ринковий потенціал через фінансові можливості для здійснення маркетингових досліджень, забезпечення гнучкої цінової політики, значної ринкової частки, низьких витрат на збут і доведення продукції до споживача.

Таким чином, фінансовий потенціал дуже важливий для підприємства, тому що від його формування та використання залежать такі показники як: платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність і фінансовий стан в цілому. Тому на кожному підприємстві має бути розроблено ефективну систему оцінки та управління ним для підвищення результатів діяльності та подальшого розвитку. Основною метою управління фінансовим потенціалом має бути оптимізація фінансових потоків та ресурсів для максимального збільшення результативності своєї діяльності [18, с.21]. Для цього підприємствам необхідно розробляти та використовувати у своїй діяльності відповідні саме їм стратегії фінансування та розвитку.

Враховуючи багатоаспектність фінансового потенціалу, складність його структури, важливим є розгляд видів потенціалу (табл.1.1).

Таблиця 1.1. Види фінансового потенціалу

Класифікаційна ознака	Види фінансового потенціалу
1	2
За титулом власності на фінансові ресурси, що залучаються	– потенціал залучення власних фінансових ресурсів; – потенціал залучення позикових фінансових ресурсів;
За джерелами залучення фінансових ресурсів по відношенню до підприємства	– потенціал залучення фінансових ресурсів із внутрішніх джерел; – потенціал залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел
За видом господарської діяльності підприємства, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси	– потенціал фінансування операційної діяльності; – потенціал фінансування інвестиційної діяльності; – потенціал фінансування інших видів діяльності
За рівнем ієрархії управління підприємством	– фінансовий потенціал підприємства в цілому; – фінансовий потенціал окремого бізнес-процесу; – фінансовий потенціал окремого проекту.

Продовж.табл.1.1

1	2
За характером цілей господарської діяльності підприємства, для реалізації яких залучаються фінансові ресурси	– стратегічний фінансовий потенціал; – поточний фінансовий потенціал; – оперативний фінансовий потенціал
За ступенем реалізації	– фактичний фінансовий потенціал – перспективний фінансовий потенціал
За ступенем розвитку	– високий; – середній; – низький.

Джерело: [21, с.20].

Здійснювати управління фінансовим потенціалом підприємства необхідно на основі принципу забезпечення узгодженості стратегічної, тактичної та оперативної адаптації підприємства до умов середовища. Зазначені компоненти фінансового потенціалу мають наступний змістовний зміст [24, с.350]:

- оперативний фінансовий потенціал підприємства – можливості щодо підтримки платоспроможності підприємства на інтервалі часу оперативного планування в рамках прийнятого тактичного бюджету;
- тактичний фінансовий потенціал підприємства – можливості фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства у середньостроковій перспективі у рамках прийнятого стратегічного бюджету;
- стратегічний фінансовий потенціал підприємства – це можливості підвищення ринкової вартості підприємства у довгостроковій перспективі шляхом фінансування інвестиційних проектів стратегічного призначення на основі забезпечення кредитоспроможності, фінансової стійкості, позитивної репутації та високої рентабельності капіталу підприємства.

Фактори, що визначають оперативний, тактичний та стратегічний рівень фінансового потенціалу, наведені у додатку Б.

Формування фінансового потенціалу відбувається під впливом вже досягнутого рівня фінансового стану, виходячи з оцінки власних фінансових

можливостей та залучення зовнішнього фінансування. У той же час реалізація фінансового потенціалу за рахунок фінансових ресурсів дозволяє накопичувати на рахунках грошові кошти, які згодом розподіляються в різних напрямках (у тому числі інвестиційному) для досягнення стратегічних цілей підприємства та його розвиток у майбутньому.

Основне завдання оперативного та стратегічного фінансового менеджменту організацій – застосування найбільш раціональних та точних методів, способів, прийомів, інструментів оцінки їх фінансового потенціалу у коротко-середньостроковому та довгостроковому періоді.

1.2. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Процес аналізу та оцінювання фінансового потенціалу є досить складним і довготривалим, оскільки до уваги береться велика кількість фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Більшість авторів, що досліджують фінансовий потенціал на рівні підприємств, вважають, що це комплексне явище і його слід характеризувати системою показників, що відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості. При цьому фінансовий потенціал суб'єктів господарювання найчастіше оцінюється через характеристики фінансового стану: забезпеченість фінансовими коштами, отримання прибутку та рівень фінансової стійкості.

Основним інструментом оцінки фінансового потенціалу є фінансовий аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні та зовнішні зв'язки об'єкта, що аналізується, а потім приймати обґрунтовані рішення за його результатами [23, с.67].

До інструментів оцінки фінансового потенціалу належать:

Горизонтальний аналіз – побудова однієї з кількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні цифри доповнюються відносними темпами

зростання. Цінність результатів горизонтального аналізу суттєво знижується в умовах інфляції. Вертикальний аналіз - показує структуру фінансового потенціалу підприємства та джерела його формування [33, с.55].

Експрес-аналіз - поточний аналіз за ключовими показниками [12, с.33].

Горизонтальний та вертикальний аналіз доповнюють один одного. Тому практично будують аналітичні таблиці, що характеризують як структуру форми звітності, і динаміку окремих її показників. Аналіз, проведений за допомогою коефіцієнтів, дозволяє оцінити як поточне, так і певною мірою перспективне майнове та фінансове становище підприємства [49, с.75].

Важливість експрес-аналізу обумовлена тим, що користувача не завжди є можливість або потреба у проведенні комплексного, докладного, глибокого економічного аналізу. Часто виникає потреба в оперативній, оглядовій оцінці фінансового стану. Тому у процесі управління поточною діяльністю підприємств важливу роль відіграє оперативний аналіз, який дозволяє швидко та своєчасно отримувати основну інформацію, необхідну для оперативного управління.

В основу методів оцінювання фінансового потенціалу підприємства покладено аналіз результатів його діяльності за окремими напрямками, з врахуванням впливу факторів та виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

За об'єктами оцінки виокремлюють ресурсний, структурний, цільовий та змішаний методи оцінки фінансового потенціалу. Ресурсний метод передбачає оцінювання наявних у підприємства фінансово-економічних ресурсів у грошовій та натуральній формах із врахуванням їх якості та ефективності використання у господарській діяльності. В свою чергу, структурний метод ґрунтується на аналізі окремих складових та елементів задіяних вхідних ресурсів та визначенні рівня їх віддачі [11, с.162].

Цільовий метод передбачає порівняння фактичних результатів управління фінансовим потенціалом підприємства із плановими. При

застосуванні змішаного методу використовуються окремі елементи вищезазначених підходів до визначення рівня використання аналізу фінансового потенціалу підприємства [53, с.125].

За рівнем узагальнення показників виокремлено методи оцінювання за допомогою інтегрального показника чи системи показників. Використання інтегрального показника передбачає зведення окремих даних в одній математичній залежності. Натомість система показників створюється для розгляду їх значення незалежно один від одного, що дає змогу оцінити результати роботи підприємства на різних сегментах діяльності.

Оцінка фінансового потенціалу дозволяє вибрати основні напрями активізації діяльності підприємств, виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику від вкладень в їх діяльність.

На сьогоднішній день існує значна кількість моделей для оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства, які можна розділити на такі групи [15; 54; 58]:

- 1) методики оцінки фінансового стану;
- 2) методики оцінки ефективності діяльності;
- 3) методики оцінки ймовірності банкрутства;
- 4) рейтингові (інтегральні) методики оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Так, В.В. Ковальов кількісну оцінку фінансового потенціалу рекомендує визначати за показниками ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, внутріфірмової ефективності, прибутковості, рентабельності та інвестиційної привабливості фірми [37, с.123]. Т.Н. Толстих та Е.М. Уланова розширюють цей набір до п'яти груп показників: 1) оборотності, 2) інтенсивності використання ресурсів, 3) ліквідності 4) рентабельності та 5) фінансової стійкості [57, с.20].

Пропонуємо здійснювати оцінку фінансового потенціалу підприємства за наступними етапами [13, с.24]:

I. Оцінка передумов формування фінансового потенціалу підприємства за результатами економічних показників: динаміка виробництва та реалізації продукції, динаміка зміни прибутку.

II. Оцінка фінансового потенціалу підприємства на основі аналізу джерел формування фінансових ресурсів (капіталу) підприємства та ефективності їх використання: оцінка структури джерел фінансових ресурсів загалом, аналіз джерел власних і залучених коштів, аналіз кредиторської заборгованості.

III. Оцінка фінансового потенціалу підприємства на основі аналізу фінансового стану. Пропонується проводити на основі основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства (додаток В), а також визначення порогових значень показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня фінансового потенціалу підприємства (табл.1.2).

Таблиця 1.2. Рівні фінансового потенціалу підприємства

Рівень фінансового потенціалу підприємства	Характеристика
Високий рівень	Висока рентабельність та стабільне фінансове становище на підприємстві
Середній рівень	Середній рівень рентабельності; а також рівень фінансової стабільності, що залежить від змін зовнішнього і внутрішнього середовища
Низький рівень	Підприємство фінансово нестабільне

Джерело: [39, с.135].

IV. Оцінка ймовірності банкрутства. Проводячи розрахунки за моделями банкрутства, визначається характеристика фінансовому потенціалу підприємства у розрізі короткострокової перспективи, оскільки отриманим результатом у процесі розрахунків є показник, який відповідно до заданої шкали дає змогу констатувати наявність чи відсутність фінансової стійкості, її порушення, передкризовий стан або ж високу ймовірність банкрутства

підприємства.. Для визначення рівня фінансового потенціалу, пропонуємо скористатися наступною матрицею (табл.1.3).

Таблиця 1.3. Матриця оцінок фінансової стійкості та фінансового потенціалу на основі модель банкрутства

Ймовірність банкрутства	Фінансова стійкість	Рівень фінансового потенціалу
Дуже висока Висока	Відсутність фінансової стійкості. Підприємство фінансово нестабільне	Низький
Низька	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стійкість багато в чому залежить від змін, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі	Середній
Дуже низька	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище є стабільним. Підприємство є фінансово стійким	Високий

Джерело: [42, с.145].

Чим нижче ймовірність банкрутства, тим вищий рівень фінансового потенціалу підприємства. Для визначення фінансового потенціалу підприємства за моделями оцінки ймовірності банкрутства краще скористатися декількома моделями, щоб отриманий результат був якісним та точним. В такому випадку, може йти мова про отримання достовірного результату щодо фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства.

V. Здійснення комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства на основі інтегрального оцінювання. Комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства є найбільш достовірною та інформативною, оскільки включає достатню кількість оціночних показників і критичних оцінок.

Процес аналізу та оцінювання фінансового потенціалу є досить складним і довготривалим, оскільки до уваги береться велика кількість фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Враховуючи

складність даного процесу, у літературі пропонується провести аналіз та оцінку фінансового потенціалу підприємств за ширшим набором показників, ніж це передбачено у методиках оцінки банкрутства (табл.1.4).

Таблиця 1.4- Узагальнюючі показники визначення рівня фінансового потенціалу підприємств

Показники	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	Високий (В)	Середній (С)	Низький (Н)
1	2	3	4
Коефіцієнт росту чистого доходу	>1,2	1,10-1,2	<1,1
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	>0,5	0,3-0,5	<0,3
Коефіцієнт поточної ліквідності	>2,0	1,0-2,0	<1,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,8	0,4-0,8	<0,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,1-0,2	<0,1
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	<0,5	0,7-0,5	>0,7
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0, 1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельність активів	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельність власного капіталу	>0,15	0,1-0,15	<0,1
Оборотність активів	>1,6	1,0-1,6	<1,0
Частка накопиченого капіталу	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,90	0,85-0,90	<0,85

Джерело: [42, с.145].

Отримані результати фінансових показників порівнюються з нормативними значеннями та на їх основі будується криву фінансового потенціалу або складається матриця (додаток Г). Запропонований підхід дозволяє продемонструвати сильні та слабкі сторони підприємства, скласти комплексний план перспективного розвитку, а також адаптувати перелік показників до аналізу фінансового потенціалу на підприємствах різних галузей виробництва.

Таким чином, оцінку фінансового потенціалу підприємства потрібно проводити за такими напрямками: аналіз джерел формування фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта, оцінка ефективності використання фінансових ресурсів, визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та застосування багатofакторної моделі оцінки фінансового потенціалу.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «НЕЙЛ»

2.1. Передумови формування фінансового потенціалу та тенденції його розвитку

ТОВ “Нейл” засновано в 1994 році як виробник цвяхів. Зараз це сильне та динамічне підприємство, яке пропонує найширший асортимент цвяхів в Україні. Крім традиційних будівельних, столярних та покрівельних, підприємство виготовляє спеціальні види цвяхів — в бобінах та розсипні, які використовуються у виробництві дерев’яної тари та піддонів. Для виробників EUR-палет ми пропонуємо цвяхи, сертифіковані Європейською Палетною Асоціацією EPAL. Також клієнтам пропонуються різні засоби кріплення, такі як саморізи, шурупи, конфірмати, болти, гайки, шайби, стержні різьбові, анкери, свердла тощо.

Здійснений аналіз техніко-економічних показників та обсягів реалізації продукції (табл. Д.1 та табл.Д.2 додатку Д) засвідчив зростання обсягу чистого доходу від реалізації послуг на підприємстві за 2016-2020 рр. на 37,5%, однак за останній рік відбулось скорочення обсягів реалізації на майже 13%, що пов’язано із погіршенням ринкової кон’юнктури. Наведені в таблиці Д.2 дані засвідчують приріст обсягів виробництва продукції на 77800 тис. грн. за рахунок збільшення виробництва таких груп продукції: цвяхи (на 8777 тис. грн.); шурупи, саморізи (на 18512 тис. грн.); болти, гайки, шайби (на 20520 тис. грн.); сверла на 17903 тис. грн.; інші засоби кріплення на 9666 тис. грн., ручного і витратного інструменту на 2420,6 тис. грн. Щодо структури виробництва, то найменше виробляється ручного витратного інструменту - 5,87% загального обсягу, а найбільше болтів, гайок, шайб, стержнів різьбових - 25,98%. Підприємство було прибутковим протягом останніх років, однак рівень прибутковості суб’єкта господарювання знижується. Так

у 2016 р. на підприємстві було отримано прибуток в розмірі 3982 тис грн., а у 2020 р. суб'єкт господарювання отримав прибутки в сумі лише 2471 тис. грн., що на майже втричі менше рівня базового року. Це вказує на необхідність ґрунтовного оцінювання фінансового потенціалу з метою виявлення проблемних аспектів та опрацювання напрямів зміцнення.

Фінансові ресурси підприємства утворюються в результаті виробничо-господарської діяльності господарюючих суб'єктів шляхом отримання грошей за продані товари, вироблені ними, а також мобілізації коштів на фінансовому ринку. Забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами є необхідною умовою формування виробничих ресурсів, виконання виробничої програми, розширення діяльності тощо. Власний та позиковий грошовий капітал (довгостроковий та короткостроковий) використовується підприємством для фінансування своїх активів (необоротних та оборотних) та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання відповідного доходу, прибутку, виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами.

Формування з різних джерел фінансових ресурсів дає можливість підприємству вчасно інвестувати кошти в нове виробництво, забезпечувати розширення й технічне переозброєння діючих основних засобів, фінансувати наукові дослідження, розробки та їхнє впровадження та ін. [19, с. 102]. Тому необхідність ефективного розвитку фінансово-господарської діяльності обумовлює розмір, склад та структуру фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Структура капіталу може сприяти або обмежувати рішення організації щодо зростання її активів, впливаючи на рентабельність, оскільки складові прибутку з фіксованим відсотком, що виплачуються за борговими зобов'язаннями, не пов'язані з прогнозованим рівнем активності організації. При управлінні оптимальною структурою фінансових ресурсів важливо визначати потенційно можливий вибір джерел та форм фінансування, вибирати пріоритетні, доступні та найдешевші з них з урахуванням стадій економічного розвитку.

Розглянемо джерела фінансування майна ТОВ «Нейл» (рис. 2.1).

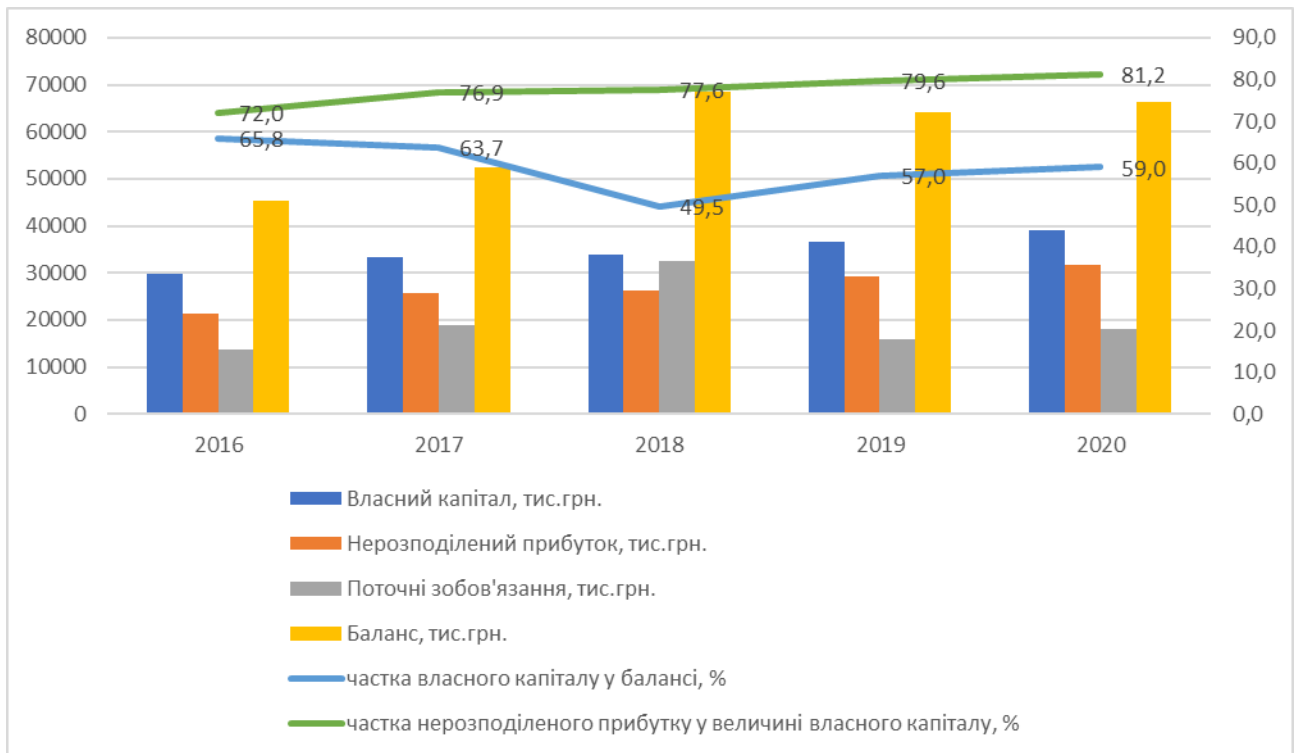


Рисунок 2.1. – Джерела фінансування майна ТОВ «Нейл»

*Примітка. Побудовано автором за даними [4-8; 28-32].

Аналізуючи дані пасиву балансу підприємства можна зробити такі висновки: величина фінансових ресурсів підприємства за п'ять досліджуваних років збільшилась на 64%, що говорить про збільшення фінансових ресурсів та майна підприємства, можливості нарощувати обсяги виробництва. Слід наголосити на зростанні власного капіталу у 2020 році порівняно із 2016 р. – на 31%, це відбувалось за рахунок дооцінки капіталу та здійсненням засновником додаткових внесків.

У загальній структурі пасиву балансу частка власного капіталу зменшилась з 65,8% у 2016 році до 59% у 2020 р. Це говорить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел при фінансуванні власної діяльності. Позитивним є те, що значна частина власного капіталу формується за рахунок нерозподіленого прибутку, величина якого є значною протягом усіх п'яти років та збільшилась в цілому на 48%. В цілому

переважання власних коштів у структурі пасиву підприємства створює передумови для зміцнення фінансового стану.

На початок року вартість майна підприємства становила 64 240 тис. грн., а на кінець – 66 269 тис. грн., що на 3 % більше, ніж на початок року, це свідчить про незначне підвищення економічного потенціалу підприємства через нарощування його майні (таблиця Д.3 додатку Д.). Розглянемо джерела його формування більш детально. Підприємство переважно сформувало своє майно за рахунок власного капіталу, його частка на кінець 2020 року становила 59%, що на 2 % більше ніж на початок року. Збільшення власного капіталу відбувається за рахунок реінвестованого прибутку, що збільшує фінансовий потенціал підприємства та зміцнює його фінансовий стан.

На довгострокові зобов'язання та забезпечення припадає 18,46 % на початок року та менше 13,81% усіх ресурсів на кінець року, на поточні зобов'язання 27,2% на кінець року. Це відображає певну ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Загалом збільшення обсягу довгострокових зобов'язань є позитивним, оскільки це дозволяє залучати додаткові ресурси в діяльність підприємства, але, з іншого боку, збільшує виплати за користування ними і нарощує обсяг короткострокових зобов'язань. Крім того, залучення довгострокових кредитів для модернізації матеріально-технічної бази наразі не супроводжується прогресивним ростом виручки від реалізації, що не забезпечує активність вкладених коштів.

Аналіз динаміки пасиву порівняльного аналітичного балансу ТОВ «Нейл» свідчить про зміну структури та величини статей пасиву. Так, власний капітал збільшився на 31% за п'ять років, однак у структурі балансу його величина зменшилась з 66% до 59% (табл.2.1).

Зменшення частки власного капіталу відбулось через зростання частки позикових коштів: так у складі балансу частка довгострокових зобов'язань і забезпечення збільшились з 4% до 18,5%, при цьому у вартісному вираженні величина довгострокових зобов'язань збільшилась майже у 6,5 рази.

Таблиця 2.1. Динаміка пасиву порівняльного аналітичного балансу ТОВ «Нейл» за 2016-2020 рр.

Пасив	2016	2017	2018	2019	2020	Темп росту 2020 р. до 2016 р., %
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал	29 803	33 457	33 928	36 629	39 097,5	131,2
у % до підсумку балансу	65,81	63,73	49,52	57,02	59,00	89,6
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1826	33	2 113	11 867	9 149,6	649,9
у % до підсумку балансу	4,03	0,06	3,08	18,47	13,81	342,4
III. Поточні зобов'язання,	13 655,0	19 005,0	32 469,0	15 990,0	18 021,9	132,0
у % до підсумку балансу	30,15	36,20	47,39	24,89	27,20	90,2
у тому числі:						
– короткострокові кредити банків	10138	16 110	18 853	9 396	2 058,0	20,3
у % до підсумку балансу	22,39	30,69	27,52	14,63	3,11	13,9
– кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2002	824 9	657	4 012	2 499,7	124,9
у % до підсумку балансу	4,42	15,71	0,96	6,25	3,77	85,3
поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	0	11 490,0	-
у % до підсумку балансу	0,00	0,00	0,00	0,00	17,34	0,00
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-
у % до підсумку балансу	-	-	-	-	-	-
Баланс	45 284	52 495	68 510	64 240	66 269,0	146,3

*Примітка. Складено автором за даними [4-8; 28-32].

Як наслідок зменшилась величина та частка короткострокових кредитів в банку: з 10138 тис.грн. у 2016 році до 2 058,0 тис.грн. у 2020 році, що становить відповідно 22% та 3%. Кредиторська заборгованість за товари,

роботи, послуги коливається в межах 4-6%, що є нормальною величиною, враховуючи ділову активність підприємства.

Одною з головних умов зміцнення фінансового потенціалу підприємства та його структурних підрозділів є забезпеченість коштами, оцінити яку дозволяє аналіз грошових потоків. Аналіз руху грошових коштів є необхідною умовою ефективного управління грошовими потоками, які забезпечують фінансово-господарську діяльність підприємства. Грошові кошти підприємства виступають важливою складовою частки оборотних активів, від ефективності використання яких залежить розмір прибутку, що отримує підприємство. Аналіз руху коштів ТОВ «Нейл» наведений на рис.2.2.

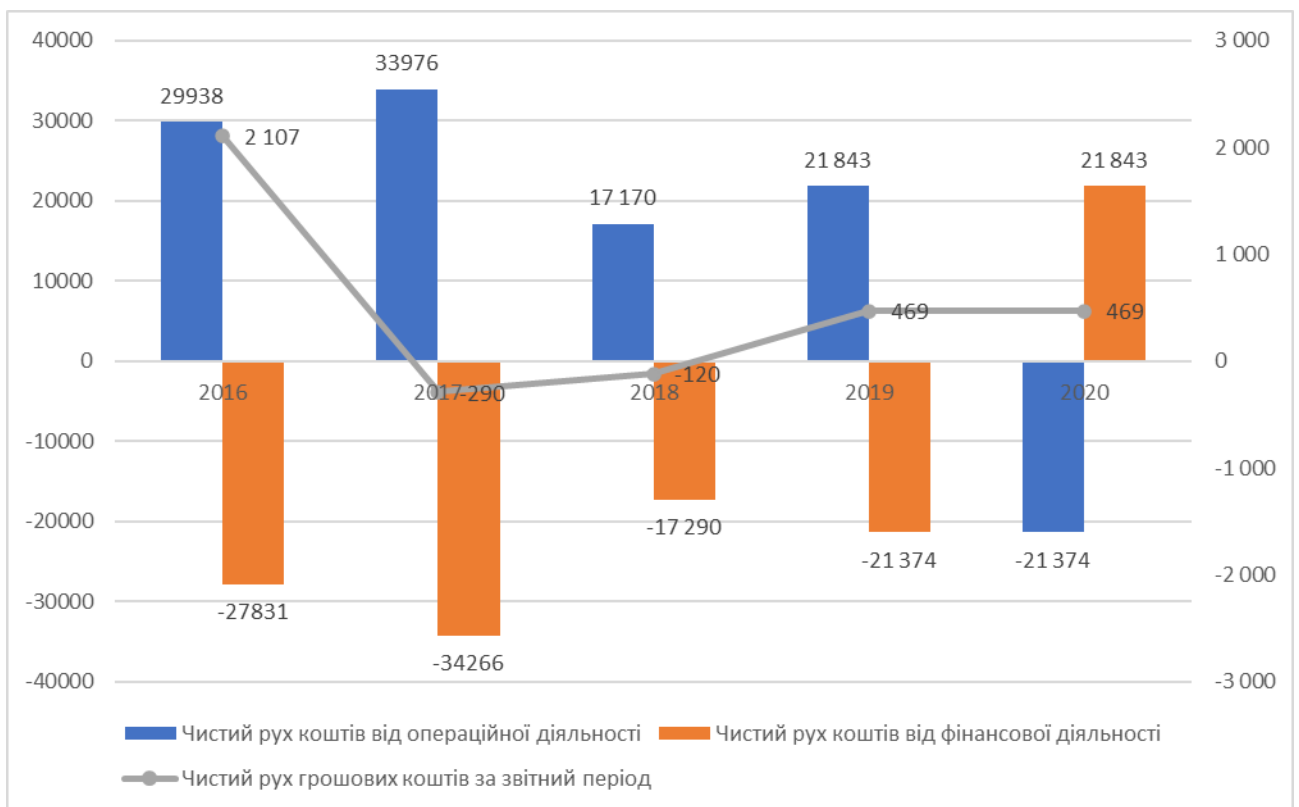


Рисунок 2.2 – Динаміка руху грошових коштів ТОВ «Нейл» за 2016-2020 рр.

*Примітка. Складено автором за даними [4-8; 28-32].

Якщо грошові надходження нижчі вибуття грошових коштів, то підприємство має дефіцит грошових коштів. Перевищення грошових надходжень над вибуттям грошових коштів свідчить про профіцит

(надлишок) грошових коштів на підприємстві. Для уникнення дефіциту або профіциту (надлишку) грошових коштів насамперед необхідно домогтися збалансованості обсягів позитивного та негативного потоків грошових коштів, оскільки і дефіцит, і надлишок грошових ресурсів негативно впливає на результати господарської діяльності. Так, при дефіцитному грошовому потоці знижується ліквідність і рівень платоспроможності підприємства, що призводить до зростання простроченої заборгованості підприємства за кредитами банку, постачальникам, персоналу з оплати праці (з відповідним зниженням рівня продуктивності праці персоналу), збільшення тривалості фінансового циклу.

Чистий рух коштів від операційної діяльності ТОВ «Нейл» у 2017 році досяг максимального значення, а в 2020 році різко знизився до від'ємного значення, до -21374 тис. грн. Аналізуючи чистий рух коштів від фінансової діяльності, то можна зазначити, що спостерігається динаміка зростання руху коштів, на 2016 рік склав -27831 тис. грн. і лише у 2020 році спостерігається відновлення до позитивного значення 21843 тис.грн., що пов'язано із сплатою відсотків по довгостроковим кредитам та отриманням банківських кредитів у 2017-2019 рр. Стрімке зменшення у 2017 році спостерігається чистого руху грошових коштів та становить -290 тис. грн., величина чистого руху грошових коштів за звітній період – 469 тис. грн.

Грошові потоки займають значне місце у формуванні оборотного капіталу, що забезпечує фінансовий потенціал підприємства. Оцінка управління грошовими потоками сьогодні є надто важливим складником фінансового становища підприємства із планування розмірів вхідних та вихідних грошових потоків, які пов'язані з узгодженням інвестиційної, операційної та фінансової стратегії розвитку підприємства. Щоб ефективно управляти грошовими потоками та реалізувати поточні та довгострокові цілі, основне завдання підприємства – виконати зобов'язання перед кредиторами щодо стабілізації виробничої діяльності підприємства.

Проаналізуємо показники стану та ефективності використання

основних засобів як основного напрямку використання фінансового потенціалу підприємства (табл. Д.4 додатку Д). Дані таблиці Д.4 свідчать, що сума зносу основних засобів у 2020 р. порівняно із 2016 р. зросла на 86%, що безумовно є негативним явищем, оскільки відображає значний рівень «старіння» обладнання. Це відбилось на зростанні коефіцієнту зносу (на 26,5%) основних засобів та зниженні коефіцієнта придатності основних засобів. Значення коефіцієнту зносу та придатності свідчать про достатньо високий рівень старіння обладнання. Крім того, спостерігається зниження рівня оновлення основних засобів: у 2016 р. основні засоби оновлені на 26% (максимальне оновлення за 5 років), у 2017 р. - лише на 3,73%, у 2018 р. – на 22,5%, а у 2019 р. лише на 2,15%, хоча за 2020 р. було введено основних засобів на 4558 тис.грн., що призвело до зростання коефіцієнта оновлення. Динаміка зазначених показників відобразилась на рівні приросту основних засобів. Так у 2016 р. приріст становив 25%, а у 2020 р.– 9%.

З даної таблиці видно, що фондвіддача зменшується у 2020 р. порівняно із 2016 р., що є негативним явищем, оскільки свідчить про зниження частки виготовленої продукції, що припадає на 1 грн. вартості основних фондів. Це відображається і на фондомісткості продукції. Тенденцію до зростання (на 51%) має фондоозброєність, що пов'язано із зростанням вартості основних засобів. Змінюється рентабельність основних фондів. Так, у 2016 р. рентабельність їх використання становила 32%, а у 2019 р. рентабельність скоротилась до 8,31% та до 9,96% у 2020 р.. Таким чином, проаналізувавши показники, можна стверджувати, що на підприємстві знижується ефективність використання основних засобів. Однак, наявні потужності підприємство використовує не повністю, що свідчить про можливість нарощування обсягів виробництва, отже економічний та фінансовий потенціал використовується не повною мірою.

Для підприємства ТОВ «Нейл» характерним є низький рівень завантаження виробничих потужностей. Це є дуже небезпечно, оскільки зростають умовно–постійні витрати на одиницю продукції, що призводить, у

свою чергу, до зростання ціни, і як наслідок – неможливість реалізації необхідного об'єму продукції. У зв'язку з чим стає очевидним, що ТОВ «Нейл» необхідно, насамперед, збільшити завантаження потужностей у результаті чого можна збільшити обсяги прибутку. Однак повному завантаженню потужностей перешкоджає відсутність замовлень від нових споживачів та зниження їх кількості від вже існуючих.

2.2. Комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства

При визначенні комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства, як це було встановлено у п.1.2 дослідження, повинні враховуватися найважливіші показники фінансово-господарської діяльності підприємства. У цю процедуру необхідно включати аналіз ділової активності, показників рентабельності, платоспроможності, ефективності використання фінансових і виробничих ресурсів та інші параметри.

Проаналізуємо показники, що характеризують фінансовий стан ТОВ«Нейл» як узагальнення ефективності використання його фінансового потенціалу (таблиця Е.1 додатку Е).

Для оцінки майнового стану доцільно розрахувати показники (коефіцієнти), які характеризують виробничий потенціал підприємства: зокрема коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів. Як вже розглядалось вище, підприємство володіє достатньо модернізованою технічною базою, однак окремі об'єкти основних засобів є суттєво зношеними.

Щоб оцінити спроможність підприємства своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями, розрахуємо показники ліквідності та платоспроможності. Коефіцієнт загальної ліквідності, який показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити, якщо воно реалізує усі свої оборотні активи, свідчить про те, що у 2016 – 2019 рр. на ТОВ «Нейл» була гарна ситуація, показник знаходиться

вище норми та свідчить про оборотні активи, які у 3,3 рази перевищують поточні зобов'язання, за досліджуваний період він зростає на 1,08 одиниці за рахунок значного приросту оборотних активів та скорочення поточних зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності, які показують, яку суму поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів або за необхідності негайно, також є вищими за норму, це позитивна тенденція. До прикладу у 2020 році підприємство могло на 87% погасити всі свої борги за рахунок ліквідних активів – грошових коштів та дебіторської заборгованості, що в сучасних умовах може зробити не кожне підприємство. Коефіцієнт абсолютної ліквідності є низьким – за рахунок готівки ТОВ «Нейл» може погасити лише 10% своїх зобов'язань. Чистий оборотний капітал за п'ять років збільшився у 3,3 рази, його величина показує, що оборотні активи сумарно перевищують поточні зобов'язання, тобто виробництво здійснюється за рахунок власних оборотних коштів.

Наступним важливим напрямком, який потрібно проаналізувати, це зміну значень показників фінансової стійкості. Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури, і не опинитися на краю банкрутства. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами.

Виходячи з даних таблиці Е.1 та нормативних значень показників, можна сказати, що поки підприємство є фінансово стійким, оскільки розраховані показники знаходяться у нормативних межах, проте спостерігається негативна тенденція по коефіцієнту автономії. Так, коефіцієнт автономії становить 0,57, це свідчить про те, що підприємство є фінансово незалежним від зовнішніх джерел фінансування його діяльності, так як частка власного капіталу у валюті балансу –57%. Однак таке значення коефіцієнту є критичним, а його динаміка свідчить про втрату підприємством

фінансової стійкості. Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами, який характеризує частку власних обігових коштів в оборотних активах, що належать організації, свідчить про те, що підприємство фінансує операційну діяльність за рахунок власних коштів – значення коефіцієнта на кінець 2020 року є високим – 0,7.

Дані таблиці Е.1 показують неоднозначні тенденції у зміні значень показників ділової активності для ТОВ «Нейл». Так, до прикладу, коефіцієнти оборотності активів, кредиторської заборгованості, дебіторської заборгованості зменшуються, а коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, власного капіталу, основних засобів – навпаки, збільшуються. Це свідчить про мінливий фінансовий стан підприємства та його економічну активність, оскільки такі показники оборотності показують інтенсивність обігу коштів, тобто швидкість перетворення їх на готівку, що безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Тому потрібно звернути увагу на показники – рентабельність продукції та діяльності, активів та власного капіталу. Так у 2016 р. рентабельність продукції складала 4,8%, а рентабельність у 2019 р – 1,9%, у 2020 р. – 2,1%. Практично аналогічні тенденції спостерігаються при аналізі рентабельності витрат. У 2020 році ситуація показує зменшення рентабельності власного капіталу, це пов'язано із тим що власний капітал зростає швидшими темпами ніж чистий прибуток. Загалом усі показники, що характеризують рентабельність, за 2016 – 2020 рр. відображають тенденцію до погіршення. Зважаючи на тенденції останнього року підприємству необхідно вживати заходи пов'язані із зростанням обсягів виробництва прибуткової продукції та скороченням витрат.

Щоб приймати ефективні управлінські рішення та мати можливість впливати на середовище, в якому функціонує підприємство, йому необхідно здійснювати пошук найкращих взаємозв'язків між набором економічних

ресурсів і кількістю економічних благ, які створюються за допомогою цих ресурсів. Оцінювання фінансових ресурсів, зокрема дії «золотого правила економіки підприємства», – та основа, на якій ґрунтуються раціональні рішення щодо напрямів використання майна. Фінансові показники відображають збалансованість темпів зміни прибутку, виторгу від реалізації продукції, власного капіталу і сукупних активів (валюти балансу), яке у фінансовому аналізі дістало назву «золоте правило економіки підприємства» [40, с.125]. Проаналізуємо співвідношення темпів зміни прибутку, виторгу від реалізації продукції, власного капіталу і сукупних активів підприємства (табл. 2.2 та 2.3).

Таблиця 2.2. Показники динаміки фінансових ресурсів та фінансових результатів ТОВ «Нейл», у % до попереднього року

Показник	2017 р./ 2016р.	2018 р./ 2017р.	2019 р./ 2018р.	2020 р./ 2019р.
Темп зростання чистого прибутку	91,8	81,3	90,9	91,5
Темп росту виручки від реалізації продукції	118,2	136,4	98,2	86,8
Темп зростання власного капіталу	112,3	101,4	108,0	106,7
Темп зростання сукупних активів	115,9	130,5	93,8	103,2

*Примітка. Складено автором за даними [2-6; 11-15].

Оптимальним є таке співвідношення:

$$TR_{\Pi} > TR_{В} > TR_{ВК} > TR_{А} > 100, \quad (2.1)$$

де: TR_{Π} - темпи зростання чистого прибутку;

$TR_{В}$ - темпи зростання виторгу від реалізації продукції;

$TR_{ВК}$ - темпи зростання власного капіталу,

$TR_{а}$ — темпи зростання сукупних активів.

Перша нерівність ($100 \% < TR_{а}$) означає, що економічний потенціал підприємства зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності.

Друга нерівність ($TR_{ВК} > TR_{А}$) вказує на те, що в порівнянні із збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації підвищується більш високими темпами, тобто ресурси суб'єкта господарювання

використовуються більш ефективно, підвищується віддача з кожної грошової одиниці, вкладеної в активи підприємства.

Із третьої нерівності ($TP_{II} > TP_B$) видно, що прибуток зростає випереджальними темпами, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва та обігу як результат дій, спрямованих на оптимізацію технологічного процесу і взаємовідносин з контрагентами.

Виконання даних пропорцій, тобто позитивна динаміка цих показників свідчить про динамічність розвитку підприємства та зміцнення його фінансового стану. «Золоте правило» економіки підприємства передбачає додержання умови, за якої темпи зростання прибутку підприємства мають перевищувати темпи зростання обсягів продажу, а останні повинні бути вищими за темпи зростання активів (майна).

Взаємозв'язок основних показників експрес-діагностики свідчить про те, що «золоте правило» не виконується в жодному році. Таким чином, ТОВ «Нейл» має недостатній потенціал та фінансову міцність, щоб забезпечити можливість розвитку на перспективу (табл.2.3). А це залежить від вмілого управління та ефективного обґрунтування управлінських рішень на підприємстві, у тому числі щодо фінансового менеджменту.

Таблиця 2.3. Порівняння темпів росту активів з темпами росту фінансових результатів підприємства ТОВ «Нейл»

Темп росту, у % до попереднього року	Умови «золотого правила»				Характеристика
	$TP_{II} > TP_B$	$TP_B > TP_{BK}$	$TP_{BK} > TP_A$	$TP_A > 0$	
2017/2016	-	+	-	+	Підприємство не має здатності нарощувати економічний потенціал і масштаби діяльності через недостатність чистого прибутку та скорочення обсягів реалізації
2018/2017	-	+	-	+	
2019/2018	-	+	-	-	
2020/2019	+	-	+	+	Підприємство наростило економічний потенціал до попереднього рівня, однак відчуває брак фінансових ресурсів для збільшення масштабів діяльності

*Примітка. Складено автором за даними таблиця 2.4 та [27, с.57].

Оцінка фінансового потенціалу підприємства за допомогою "золотого правила економіки" є більш доцільною в сучасних умовах, ніж статичні методики, оскільки являється інтегральною оцінкою загальної ефективності підприємства і може бути використана при дослідженні темпів його розвитку.

Загалом для формування більш точної та якісної інформації щодо фінансового потенціалу підприємства необхідно використовувати комплекс методів. Враховуючи зазначене, у літературі пропонується проводити аналіз та оцінку фінансового потенціалу підприємств за інтегральною оцінкою. Інтегральна рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства є найбільш достовірною та інформативною, оскільки включає достатню кількість оціночних показників та критичних оцінок. Зокрема, серед інтегральних методів оцінки фінансового потенціалу на практиці більш вживаним є методики визначення ймовірності банкрутства. Зазначимо, що характеристика фінансового потенціалу підприємства може бути надана з двох напрямків: короткострокової та довгострокової перспектив. У випадку довгострокової перспективи, характеристиками для фінансового потенціалу стають такі показники як ліквідність та платоспроможність підприємства [41, с. 115].

Проводячи розрахунки за моделями банкрутства, ми даємо характеристику фінансовому потенціалу підприємства у розрізі короткострокової перспективи. З різних моделей ми обрали модель Терещенко О.О., Беєрмана К., для обчислення інтегрального показника ймовірності якого використовується показник Cash Flow, який як раз і характеризує величину чистих грошових потоків, які утворюються в результаті операційної та інвестиційної діяльності й залишаються в розпорядженні підприємства в певному періоді. Крім того, в офіційно прийнятій вітчизняній методиці Міністерства фінансів України представлені показники рентабельності, покриття необоротних активів власним капіталом, що також відображає ефективність формування та використання

фінансового потенціалу. Результати проведеної оцінки представлено у таблиця Е.2 додатку Е та узагальнено у табл. 2.4. Чим нижче ймовірність банкрутства, тим вищий рівень фінансового потенціалу підприємства. В цілому, слід відмітити, що результати порівняльної оцінки досліджуваних моделей у більшості випадків збігаються, однак наявні певні розбіжності.

За моделями Терещенко О.О. та методики Міністерства фінансів України підприємство ТОВ «Нейл» фінансова рівновага підприємства порушена. За п'ять років запас фінансової міцності зменшується і значення інтегральних показників стрімко погіршуються під впливом довгострокових зобов'язань, що не окупуються приростом виручки та прибутку.

Таблиця 2.4 Порівняльна оцінка ймовірності банкрутства підприємства ТОВ «Нейл»

Назва моделі	Інтегральний показник банкрутства					Характеристика фінансового стану	Характеристика фінансового потенціалу
	2016 р.	2017 р.	2018р.	2019р.	2020 р.		
Модель Терещенко О.О.	128,93	5,47	4,58	189,08	1,93	фінансова рівновага підприємства порушена	Середній рівень фінансового потенціалу
Модель К. Беєрмана	2,43	2,50	0,44	2,71	2,28	підприємство знаходиться під загрозою банкрутства	Середній рівень фінансового потенціалу
Модель Міністерства фінансів України	18,77	18,60	19,05	19,32	0,14	нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання	Середній рівень фінансового потенціалу

*Примітка. Розраховано автором за даними [4-8; 28-32].

В свою чергу, за моделлю К. Беєрмана за аналізований період 2016-2020 роки інтегральний коефіцієнт є значно більшим за рекомендоване значення 0,32, що означає високу ймовірність банкрутства. Слід відмітити, що на відміну від попередніх моделей, в моделі К. Беєрмана використовуються показники майнового стану (ступінь оновлення основних засобів), щодо яких у ТОВ «Нейл» існують суттєві проблеми через введення

основних засобів та відсутність значного приросту виручки та прибутку. Вважаємо, що саме ці складові суттєво погіршали інтегральне значення показника.

Проведений аналіз засвідчує, що протягом 2016-2020 рр. ТОВ «Нейл» є має середнє значення фінансового стану. Причина цієї ситуації – мала частка високоліквідних активів, переважання виробничих запасів та запасів товарів у структурі оборотних активів. Це свідчить про необхідність вивчення практики управління фінансовим потенціалом з метою визначення заходів її покращення.

Таким чином, для визначення фінансового потенціалу підприємства за моделями оцінки ймовірності банкрутства краще скористатися декількома моделями, щоб отриманий результат був якісним та точним. В такому випадку, може йти мова про отримання достовірного результату щодо фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства.

Моделі оцінювання ризику банкрутства дають змогу визначити фінансову стійкість підприємства, що є важливим фактором при визначенні фінансового потенціалу підприємства, однак не єдиним критерієм. Відповідно до розглянутого методичного підходу до визначення рівня фінансового потенціалу (табл.1.4) за комплексною системою показників необхідно порівняти їх фактичні значення із рекомендованими даними. Однак, враховуючи сутність категорії «фінансового потенціалу підприємства» не лише як сукупності фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності на даний момент, але і можливість їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства, вважаємо за необхідне розширити коло показників, згрупованих за наступними складовими фінансового потенціалу (табл.2.5). Перевагою запропонованого підходу є врахування можливостей підприємства щодо нарощування обсягів виробництва та реалізації, ефективного використання виробничих потужностей, генерування чистого прибутку, що забезпечує виконання «золотого правила економіки» та

підвищення віддачі з кожної грошової одиниці, вкладеної в активи підприємства. Ці показники нами об'єднанні в групу «Фінансовий потенціал виробництва продукції». Також в пропоновану методику включено показники, що характеризують поточну фінансову стійкість через оцінку ймовірності банкрутства та здатність залучати кошти (клас боржника – юридичної особи), що визначають короткостроковий та довгостроковий фінансовий потенціал підприємства.

Таблиця 2.5 Удосконалена система показники визначення рівня фінансового потенціалу підприємств

Показники	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	Високий (В)	Середній (С)	Низький (Н)
Фінансовий потенціал виробництва продукції			
Коефіцієнт росту чистого доходу	>1,2	1-1,2	<1
Коефіцієнт випередження росту чистого прибутку над зростанням чистого доходу (золоте правило економіки)	>1,2	1-1,2	<1
Коефіцієнт використання виробничих потужностей	>0,9	0,7-0,9	<0,7
Оборотність активів	>1,6	1,0-1,6	<1,0
Фінансово-майновий потенціал			
Коефіцієнт зносу основних засобів	<0,5	0,5-0,7	>0,7
Коефіцієнт росту фондів віддачі	>1,2	1-1,2	<1
Структура фінансових ресурсів			
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	>0,5	0,3-0,5	<0,3
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	<0,5	0,7-0,5	>0,7
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Частка накопиченого капіталу	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Ліквідність			
Коефіцієнт поточної ліквідності	>2,0	1,0-2,0	<1,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,8	0,4-0,8	<0,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	0,1-0,2	<0,1
Рентабельність			
Рентабельність активів	>0,1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельність власного капіталу	>0,15	0,1-0,15	<0,1
Фінансова стійкість			
Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,90	0,85-0,90	<0,85
Ймовірність банкрутства	дуже низька	низька	дуже висока/висока
Клас боржника – юридичної особи	1-3	4-6	7-9

*Примітка. Запропоновано автором.

Застосування такого підходу до ТОВ «Нейл» дозволило отримати такі результати (значення показників відображено у табл.2.6, а графічна інтерпретація у табл.2.7)

Таблиця 2.6. Узагальнюючі показники визначення рівня фінансового потенціалу ТОВ «Нейл»

	2016 р.	2017 р.	2018р.	2019р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6
Фінансовий потенціал виробництва продукції					
Коефіцієнт росту чистого доходу	1,25	1,18	1,36	0,98	0,87
Коефіцієнт випередження росту чистого прибутку над зростанням чистого доходу (золоте правило економіки)	0,8	0,78	0,60	0,93	1,05
Коефіцієнт використання виробничих потужностей	0,88	0,86	0,79	0,76	0,75
Оборотність активів	3,26	3,07	3,27	3,30	2,81
Фінансово-майновий потенціал					
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,54	0,61	0,57	0,65	0,68
Коефіцієнт росту фондівддачі	1,02	1,01	1,18	0,87	0,82
Структура фінансових ресурсів					
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	0,66	0,64	0,50	0,57	0,59
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,34	0,36	0,50	0,43	0,41
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,65	0,67	0,70	0,64	1,00
Частка накопиченого капіталу	0,47	0,49	0,38	0,45	0,48
Ліквідність					
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,47	2,22	1,67	3,30	2,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	0,62	0,49	0,41	0,87
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,08	0,06	0,03	0,10
Рентабельність					
Рентабельність активів	0,09	0,07	0,04	0,04	0,04
Рентабельність власного капіталу	0,13	0,11	0,09	0,07	0,06
Фінансова стійкість					
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,70	0,64	0,53	0,75	0,73
Ймовірність банкрутства	середня	середня	середня	середня	середня
Клас боржника – юридичної особи	1-3	1-3	4-6	4-6	4-6

*Примітка. Розраховано автором.

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» проводилась за показниками табл. 2.6, кожен показник порівнювався із пороговими

значеннями (табл.2.5), що дозволило віднести його до одного з рівнів оцінки «високий», «середній», «низький». Результати оцінки наведені у табл.2.7.

Таблиця 2.7. Узагальнюючі показники визначення рівня фінансового потенціалу ТОВ «Нейл»

	2016 р.	2017 р.	2018р.	2019р.	2020 р.
1	2	3	4		
Фінансовий потенціал виробництва продукції					
Коефіцієнт росту чистого доходу	в	с	в	н	н
Коефіцієнт випередження росту чистого прибутку над зростанням чистого доходу (золоте правило економіки)	с	с	с	н	н
Коефіцієнт використання виробничих потужностей	с	с	с	с	с
Оборотність активів	в	в	в	в	в
Фінансово-майновий потенціал					
Коефіцієнт зносу основних засобів	с	с	с	с	с
Коефіцієнт росту фондівдачі	с	с	н	н	н
Структура фінансових ресурсів					
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	в	в	с	в	в
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	в	в	с	в	в
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	в	в	в	в	в
Частка накопиченого капіталу	в	в	в	в	в
Ліквідність					
Коефіцієнт поточної ліквідності	в	в	с	в	в
Коефіцієнт швидкої ліквідності	с	с	с	с	в
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	н	н	н	н	с
Рентабельність					
Рентабельність активів	с	с	н	н	н
Рентабельність власного капіталу	с	с	н	н	н
Фінансова стійкість					
Коефіцієнт фінансової стійкості	н	н	н	н	н
Ймовірність банкрутства	с	с	с	с	с
Клас боржника – юридичної особи	в	в	с	с	с

в	високий рівень фінансового потенціалу
с	середній рівень фінансового потенціалу
н	низький рівень фінансового потенціалу

*Примітка. Розраховано автором.

Таким чином, для узагальнюючої оцінки фінансового потенціалу враховано найважливіші параметри фінансово-господарської діяльності підприємства, котрі характеризують ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів підприємства, стан і розміщення коштів і джерела їх формування.

Отже, можемо констатувати, що у 2020 р. фінансовий потенціал підприємства погіршився за рахунок зниження виробництва та реалізації продукції, зниження величини чистого прибутку, що в свою чергу призводить до погіршення показників рентабельності та платоспроможності ТОВ «Нейл». Це в цілому корелює із результатами інтегрального оцінювання ймовірності банкрутства, адже саме погіршення цих показників призвело до погіршення індексів банкрутства.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «НЕЙЛ»

3.1. Удосконалення інструментів нарощування фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» в системі фінансового менеджменту

Нарощування фінансового потенціалу доцільно розглядати як складний процес об'єктивного та цілеспрямованого впливу на його складові з метою збільшення потенціалу підприємства, фінансове зростання, забезпечення фінансової стабільності, підвищення економічної та соціальної ефективності.

Нарощування фінансового потенціалу спрямовано на довгострокову перспективу вирішення першочергових економічних завдань, що є надзвичайно важливим напрямком розвитку фінансового менеджменту підприємства. Ефективне управління фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «Нейл» забезпечить зростання його конкурентоспроможності.

Механізм збільшення фінансового потенціалу підприємства функціонує на основі тих самих принципів, що і фінансовий механізм, і структурно вибудовується з елементів, сукупність яких забезпечує досягнення синергетичного ефекту. Використання цього механізму передбачає пошук додаткових фінансових резервів за відповідними напрямками фінансового менеджменту (рис. 3. 1).

Завдяки здійсненню систематичного моніторингу зазначених напрямів і всебічному контролю за цільовим використанням коштів можуть бути досягнуті наступні результати:

- встановлення обсягу фінансових коштів, терміну їх надходження на підприємство;
- дослідити можливість самофінансування планів розвитку підприємства, а також можливості із залучення позикового капіталу;

– обрати ефективні фінансові інструменти у відповідності до напрямів фінансування інвестиційних проектів підприємства.

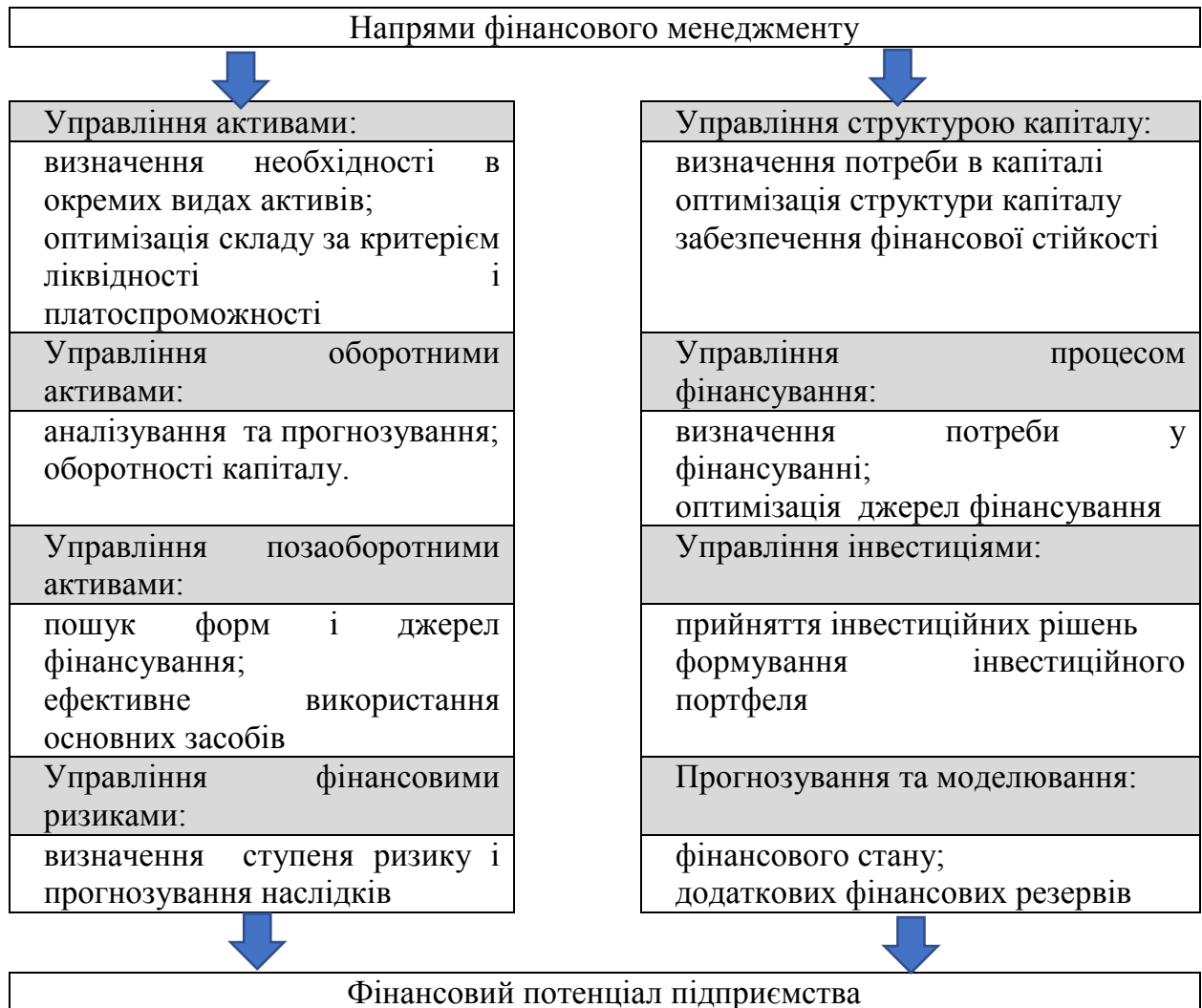


Рисунок 3.1 – Шляхи нарощування фінансового потенціалу підприємства за напрямками фінансового менеджменту

*Примітка. Запропоновано автором.

Фінансовий потенціал підприємства має безпосередній зв'язок із здійсненням фінансового планування в системі фінансового менеджменту. Для нарощування фінансового потенціалу необхідно використовувати ефективний засіб перспективного фінансового менеджменту підприємства, що реалізується через цілі його загального розвитку в умовах непередбачуваних зміни макроекономічних показників, інструментів

державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку та її невизначеності - фінансової стратегії. На рис. Ж.1 представлено послідовність узгодження фінансової стратегії та фінансового потенціалу підприємства, що передбачає такі етапи [14, с.130]:

1. Визначення фінансового потенціалу – за запропонованим вище методичним підходом до оцінки фінансового потенціалу.
2. Здійснення аналізу стратегічних пріоритетів галузі та підприємства на предмет відповідності.
3. Визначення фінансові стратегічні пріоритети підприємства галузі.
4. Здійснення аналіз фінансових стратегічних пріоритетів галузі та підприємства на предмет відповідності.
5. Визначення комплексної стратегії підприємства.
6. Здійснення заходи щодо реалізації фінансової стратегії підприємства.
7. Визначення стратегічного ефекту реалізації фінансової стратегії.
8. Одночасно з реалізацією здійснюється контроль та коригування реалізації фінансової стратегії.

Представлена модель розробки та реалізації фінансової стратегії є алгоритмом дій, процедур, описом процесу визначення та реалізації фінансових стратегічних пріоритетів, заснований на методах, принципах та елементах фінансового менеджменту.

У відповідності до трьох якісно відмінних станів фінансового потенціалу (високого, середнього та низького) слід будувати різні види фінансової стратегії. Так, остання може бути спрямована на збереження фінансового потенціалу підприємства, його нарощування чи відновлення (таблиця 3.1).

Фінансова стратегія розвитку має за мету забезпечення сталого розвитку на основі досягнутої збалансованості у функціонуванні фінансової системи підприємства. В межах цієї стратегії тактика залишається активною у сфері інвестицій та інновацій, а також спрямована на моніторинг щодо тенденцій сталого розвитку, достатності фінансового буфера [3, с.130].

Таблиця 3.1. Стратегічні та тактичні заходи формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства (високий рівень фінансового потенціалу)

Стратегічні пріоритети	Тактичні заходи	Функція фінансового менеджменту
Стратегія прискороного розвитку (високий рівень фінансового потенціалу)		
Забезпечення зростання прибутковості	Залучення довгострокових інвестицій, розширення майнового комплексу, диверсифікація напрямів діяльності, створення філіалів, представництв	Управління активами Управління капіталом Управління інвестиціями
	Впровадження інновацій у виробництві, технічна і технологічна модернізація виробництва, розробка та впровадження системи забезпечення якості продукції, використання екологічних технологій	Управління активами Управління капіталом Управління інвестиціями
Підтримка фінансової рівноваги	Прогнозування коротко- та довгострокової фінансової рівноваги, прогнозування банкрутства, прогнозування динаміки зміни зовнішніх факторів впливу, оцінка ймовірних ризиків у короткостроковій та довгостроковій перспективі	Прогнозування фінансового стану підприємства
	Розробка сценаріїв дій та варіантів рішень на випадок виникнення тих чи інших загроз порушення фінансової рівноваги та погіршення фінансового потенціалу, а також використання можливостей розвитку	Фінансове прогнозування та планування
Управління фінансовими ризиками	Внутрішній аудит виконання бюджетів усіх рівнів фінансової структури підприємства, поточний аналіз відхилень виконання бюджетів, внутрішній контроль розривів ліквідності, контроль стану фінансової рівноваги	Фінансовий контроль

*Примітка. Запропоновано автором.

Метою стратегії стабілізації є закріплення досягнутого рівня фінансового потенціалу для її подальшого розвитку з набуттям нової вищого рівня. Реалізація даної стратегії спрямована на:

- забезпечення достатнього рівня ліквідності та платоспроможності підприємства;
- створення надійного рівня фінансової безпеки підприємства від загрози банкрутства;

– забезпечення прибутковості, максимальне оволодіння підприємством фінансовою компонентою сталого розвитку його діяльності. Стратегічні та тактичні заходи формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства у випадку його середнього значення відображено у табл.3.2.

Таблиця 3.2. Стратегічні та тактичні заходи формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства (середній рівень фінансового потенціалу)

Стратегічні пріоритети	Тактичні заходи	Функція фінансового менеджменту
1	2	3
Стратегія стабілізації (середній рівень фінансового потенціалу)		
Забезпечення прибутковості	Нарощування обсягів виробництва для забезпечення отримання цільового прибутку, випуск нових видів продукції, контроль витрат та пошук резервів їх зниження, перевірка порядку ціноутворення,	Діагностика фінансового стану підприємства Фінансовий контроль
Збереження/ підтримка ліквідності	Діагностика ліквідності, виявлення та оцінка зовнішніх факторів, під впливом яких перебуває ліквідність	Діагностика фінансового стану підприємства
	Складання платіжних календарів та їх коригування у відповідності до змін договірних відносин	Фінансове планування
	Складання бюджетів центрами фінансової відповідальності, зведення бюджету по підприємству, складання плану грошових потоків, коригування бюджетів та планів у відповідності до швидкоплинних змін оточуючого середовища	Фінансове планування
	Недопущення накладення штрафних санкцій, синхронізація грошових потоків, формування резерву ліквідності	Управління грошовими потоками
Збереження/ підтримка платоспроможності	Підтримка розрахунково-платіжної дисципліни, аналіз партнерських відносин, виявлення та оцінка зовнішніх факторів, під впливом яких перебуває платоспроможність	Діагностика фінансового стану підприємства
	Прогнозування банкрутства	Прогнозування
	Диверсифікація зобов'язань, пролонгація боргу, переоформлення договору купівлі-продажу у комерційний кредит, взаємозалік боргових зобов'язань	Управління позиковим капіталом
	Внутрішній контроль за дотриманням платіжної дисципліни, контроль стану платоспроможності	Фінансовий контроль

1	2	3
Управління фінансовими ризиками	Прогнозування коротко- та довгострокової фінансової стійкості, прогнозування банкрутства	Прогнозування фінансового стану підприємства
	Підвищення ефективності системи фінансового менеджменту для збалансування ліквідності, платоспроможності та прибутковості	Фінансовий контроль

*Примітка. Запропоновано автором.

Метою стратегії відновлення є недопущення погіршення фінансового потенціалу, попередження зародження/розвитку фінансової кризи. Основна увага повинна бути спрямована на забезпеченні стабільних позитивних величин фінансових результатів та чистого руху грошових коштів від усіх видів діяльності (операційної, фінансової та інвестиційної). Реалізація даної стратегії спрямована на: підтримку здатності до виживання, убезпечення підприємства від виникнення фінансових проблем у сфері платоспроможності шляхом попередження розривів ліквідності; попередження банкрутства підприємства; відновлення здатності до саморозвитку (табл.3.3).

Таблиця 3.3. Стратегічні та тактичні заходи формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства (низький рівень фінансового потенціалу)

Стратегічні пріоритети	Тактичні заходи	Функція фінансового менеджменту
Стратегія відновлення (низький рівень фінансового потенціалу)		
Недопущення банкрутства (критичний рівень фінансового потенціалу, етап банкрутства)	Інвентаризація основних засобів, нематеріальних активів, дебіторської і кредиторської заборгованості, зустрічні звірки та акти звірки стану розрахунків, внутрішній аудит суми простроченої кредиторської заборгованості та суми несплачених дебіторами боргів, погашення боргів власниками, переведення боргу на третю особу (інвестора), конверсія боргу у власність, списання частини боргу, відстрочка боргу, розстрочка боргу, пролонгація боргу, передача частини майна на погашення боргу, проведення санації балансу, викуп підприємства із боргів його власниками, реорганізація шляхом приєднання до інвестора	Діагностика фінансового стану підприємства Прогнозування фінансового стану підприємства Фінансове планування Управління позиковим капіталом Фінансовий контроль Управління активами Управління грошовими потоками Антикризове управління

1	2	3
Відновлення фінансового буфера та попередження банкрутства підприємства (кризовий рівень фінансової безпеки, етап активного поглиблення фінансової кризи)	Інвентаризація основних засобів, нематеріальних активів, дебіторської і кредиторської заборгованості, зустрічні звірки та акти звірки стану розрахунків, внутрішній аудит суми простроченої кредиторської заборгованості та суми несплачених дебіторами боргів, погашення боргів власниками, списання частини боргу, конверсія боргу у власність, відстрочка боргу, розстрочка боргу, пролонгація боргу, конвертація валюти боргу, передача частини майна на погашення боргу, взаємозалік боргових зобов'язань, подання позовних заяв до суду, ліквідація причин випуску бракованої готової продукції, проведення чистої санації, відновлення балансу інтересів підприємства, власників та контрагентів, надання власниками фінансової допомоги, кризовий реінжиніринг	Діагностика фінансового стану підприємства Прогнозування фінансового стану підприємства Фінансове планування Управління позиковим капіталом Фінансовий контроль Управління активами Управління грошовими потоками Антикризове управління
Відновлення здатності підприємства до саморозвитку та попередження розвитку фінансової кризи або усунення її ранніх ознак	Прогнозування банкрутства, інвентаризація основних засобів, нематеріальних активів, дебіторської і кредиторської заборгованості, зустрічні звірки та акти звірки стану розрахунків, внутрішній аудит суми простроченої кредиторської заборгованості та суми несплачених дебіторами боргів, реструктуризація заборгованості перед кредиторами, укладення мирової угоди, відстрочка боргу, розстрочка боргу, пролонгація боргу, конвертація валюти боргу, взаємозалік боргових зобов'язань з дебіторами і кредиторами, призупинення інвестиційних проектів, відмова від нових капітальних та фінансових інвестицій, використання зворотного лізингу, дезінвестування активів, рефінансування дебіторської заборгованості, формування санаційного прибутку, перепроєктування інформаційних процесів з урахуванням введення нової компоненти – процесу управління фінансовою рівновагою підприємства	Діагностика фінансового стану підприємства Прогнозування фінансового стану підприємства Фінансове планування Управління позиковим капіталом Фінансовий контроль Управління активами Управління грошовими потоками Антикризове управління

*Примітка. Запропоновано автором.

Таким чином, у табл. 3.1-3.3 розкрито стратегічні та тактичні заходи у розрізі трьох фінансових стратегій, які застосовуються залежно від рівня фінансового потенціалу. Формування та нарощування фінансовим потенціалом підприємства є консолідуючою функцією фінансового менеджменту. Реалізація процесу управління фінансовим потенціалом підприємства забезпечується шляхом узгодження роботи функцій фінансового менеджменту як керуючої системи та специфічної сфери управління підприємством. До процесу управління фінансовим потенціалом долучаються такі функції фінансового менеджменту, як: діагностика та прогнозування фінансового стану підприємства, фінансове планування, фінансовий контроль. До функцій фінансового менеджменту як спеціальної сфери управління підприємством, що приймають участь у формуванні його фінансовим потенціалом, відносять управління грошовими потоками, активами, капіталом, фінансовими ризиками, інвестиціями, антикризове фінансове управління. Узгодження реалізації загальних та специфічних функцій фінансового менеджменту в єдиному механізмі – формуванні та нарощуванні фінансового потенціалу підприємства – дозволяє досягти стратегічної мети – забезпечення сталого розвитку діяльності підприємства і на цій основі максимізувати вартість його бізнесу.

Запропонована система стратегічного та тактичного управління фінансовим потенціалом є основою для організації на підприємстві процесу управління ним як інтегруючої складової системи фінансового менеджменту. Вона базується на запропонованій у попередньому розділі методики діагностики фінансового потенціалу підприємства та спрямована на створення фінансових умов як для виживання, так і для саморозвитку підприємства, попередження фінансової кризи (або її подолання чи запобігання банкрутству), підвищення якості функціонування системи фінансового менеджменту, зростання результативності системи управління в цілому, вдосконалення управління змінами на підприємстві.

3.2. Обґрунтування заходів нарощування фінансового потенціалу підприємства

Результати комплексного аналізу дозволяють встановити стан та тенденції фінансового потенціалу ТОВ «Нейл». Зокрема, на основі проведених розрахунків встановлено, що фінансовий потенціал підприємства погіршився за рахунок зниження виробництва та реалізації продукції, зниження величини чистого прибутку, що в свою чергу призводить до погіршення показників рентабельності та платоспроможності. У зв'язку з цим у сфері покращення фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» необхідно здійснити ряд заходів (табл.3.4).

Комплекс запропонованих заходів для поліпшення ситуації конкретно з платоспроможністю включає здійснення заходів «оперативного набору» в постійному режимі; активізацію дій по погашення «нормальної» дебіторської заборгованості, щоб не допустити переведення її в розряд простроченої чи сумнівної, переговори щодо авансової оплати за товари в обмін на знижку їх вартості, перенесення витрат на більш пізні періоди, крім тих, які життєво необхідні для забезпечення виробничого процесу.

Взявши до уваги виявлені в ході аналізу негативні явища, можна дати деякі рекомендації щодо покращення фінансового потенціалу підприємства:

- вжити заходів щодо зниження кредиторської заборгованості;
- слід збільшити окупність інвестицій в основний капітал;
- необхідно підвищувати оборотність оборотних засобів підприємства;
- звернути увагу на організацію структури продажу з метою скорочення розриву часу між відвантаженням товару та отриманням оплати за нього; на рентабельність продукції, її конкурентоспроможність;
- продумувати та ретельно планувати політику ціноутворення активно займатися плануванням та прогнозуванням управління фінансів підприємства.

Таблиця 3.4. Оперативні заходи покращення фінансового потенціалу ТОВ «Нейл»

Напрями	Заходи	Результати	Зміна складової фінансового потенціалу
Нарощення обсягів виручки від реалізації продукції	Пошук нових ринків збуту, залучення нових клієнтів та підвищення рівня збуту продукції існуючим споживачам, виробництва нових видів продукції на існуючому обладнанні, що користуються попитом. Пошук нових цінових стратегій та маркетингових шляхів по зацікавленню нової частки споживачів	Зростання коефіцієнт приросту чистого доходу, коефіцієнту випередження росту чистого прибутку над зростанням чистого доходу (забезпечення виконання золотого правила економіки), коефіцієнта завантаження виробничих потужностей, коефіцієнту росту фондівдачі	Зростання фінансового потенціалу виробництва продукції. Зміцнення фінансово-майнового потенціалу. Покращення ліквідності.
Зниження витрат на виробництво продукції, адміністративних витрат тощо	Оптимізація закупівельних витрат, пошук непродуктивних витрат. Удосконалення контролю за рівнем витрат підприємства (у т.ч. браком), розробка та впровадження програм (проектів, заходів) ресурсозбереження	Зростання коефіцієнт приросту чистого доходу, коефіцієнту випередження росту чистого прибутку над зростанням чистого доходу (забезпечення виконання золотого правила економіки). Зростання показників рентабельності	Зростання фінансового потенціалу виробництва продукції. Забезпечення фінансової стійкості.
Покращення управління дебіторською заборгованістю	Визначення пріоритетності погашення дебіторської заборгованості, використання інструментів прискорення погашення дебіторської заборгованості, реструктуризація сумнівної дебіторської заборгованості, покращення платіжної дисципліни, активізація претензійно-позовної роботи із боржниками	Покращення коефіцієнтів ліквідності. Зростання коефіцієнт приросту чистого доходу, коефіцієнту випередження росту чистого прибутку над зростанням чистого доходу (забезпечення виконання золотого правила економіки).	Зростання фінансового потенціалу виробництва продукції. Покращення структури фінансових ресурсів.
Стабілізація грошових потоків. Оптимізація рівня грошових коштів	Перенесення на деякий час реалізації проектів з модернізації та переобладнання виробничих потужностей; переговори з клієнтами щодо внесення авансових платежів	Зниження ймовірності банкрутства, зниження частки заборгованості в загальній сумі джерел, покращення коефіцієнт маневреності власного капіталу	Покращення структури фінансових ресурсів. Забезпечення фінансової стійкості. Покращення ліквідності.

*Примітка. Запропоновано автором.

Основна мета роботи будь-якого підприємства – отримання прибутку від існуючої діяльності. Перед керівництвом ТОВ «Нейл» стоїть завдання підвищити темпи збільшення прибутку надалі. Це можна здійснити шляхом:

- 1) збільшення прибутковості продаж;
- 2) стабілізацією потоку готівки, і, як наслідок покращаться показники абсолютної ліквідності балансу та рентабельності.

Шляхи збільшення прибутку підприємства:

- 1) зростання доходів від (виручки) продукції;
- 2) оптимізація витрат;
- 3) підвищення рівня рентабельності продукції.

Зростання доходів від реалізації залежить від цін на її продукцію, її асортименту та якості, від маркетингових дій щодо збільшення попиту, кредитної політики організації та т.п.

Другим завданням, яке стоїть перед підприємством, є зниження витрат, оптимізація витрат, запасів цінностей, вдосконалення їх структури. Основними джерелами резерву зниження собівартості продукції є:

- 1) скорочення комерційних витрат;
- 2) оптимізація грошових потоків від підприємства до постачальників з метою досягнення певного обсягу закупівель для отримання знижок товару, отримання товарних кредитів тощо.

Резерви скорочення витрат встановлюються під кожною статтею витрат за рахунок конкретних заходів (покращення організації праці, посилення контролю за станом складського господарства, систематичне проведення інвентаризацій, контроль за обґрунтованістю списання видаткових матеріалів, порівняння прайс-листів постачальників, проведення переговорів щодо зниження розцінок на товари, укладання договорів поставки з більш вигідними підприємствам умовами тощо).

Проведення подібних заходів дозволить знизити витрати підприємства, і, як наслідок, збільшити показники прибутку та рентабельності. На наш погляд, контроль у ТОВ «Нейл» насамперед має бути спрямований на

собівартість продукції і комерційні витрати, тобто на витрати за основним видом діяльності. У цьому випадку слід дотримуватися таких принципів:

- поєднання поточного та підсумкового контролю;
- забезпечення контролю за виконанням планів по підприємству з урахуванням поділу збуту на оптовий та роздрібний;
- визначення причин та винуватців відхилень від виконання плану;
- поєднання персональної та колективної відповідальності за виконання планів;
- раціональне закріплення контрольних показників за відповідальними особами;
- раціональний формат звітів про виконання планів.

Принцип поєднання поточного та підсумкового контролю означає, що контроль повинен здійснюватися як наприкінці планового періоду, так і протягом планового періоду. Підсумковий контроль оцінює роботу відповідальних за виконання плану осіб та створює передумови для проведення змін у діяльності економічного суб'єкта. Однак він не дозволяє оперативно реагувати у разі відхилення від нормального ходу діяльності. Наприклад, на підприємстві протягом місяця спостерігається зростання перевитрат енергоресурсів. Підсумковий звіт дозволить відреагувати на дану обставину і вжити необхідних заходів після закінчення періоду. Тому необхідний поточний контроль, який забезпечував би визначення проміжних результатів виконання плану безпосередньо у ході звітнього періоду.

Для цілей контролю за формуванням витрат за основним видом діяльності рекомендується використання наступної форми управлінського звіту (табл.3.1, додаток 3).

Найбільш ліквідною частиною активів є грошові кошти. У зв'язку із недостатністю оборотних активів у грошовій формі у ТОВ «Нейл» , необхідно приділяти значну увагу управлінню грошовими засобами, наявність яких забезпечує оперативну платоспроможність та ефективність діяльності підприємств. При цьому процес оптимізації має забезпечити

зростання чистого грошового потоку, шляхом збалансування обсягів вхідних і вихідних грошових потоків. Мобільність грошових операцій, складність виробничих умов, необхідність стрімкої адаптації оперативного управління грошовими потоками до господарських умов, що змінюються, змінюють підходи і методику організації оперативної фінансової роботи на підприємстві. Оперативне управління грошовими потоками спрямоване на вирішення визначених проблемних ситуацій в найоптимальніші терміни. Тому, управління грошовими засобами для ТОВ «Нейл» є досить важким завданням і має включати їх облік, оцінку та контроль за рухом грошових потоків. Обробка інформації щодо грошових коштів підприємства завершується складанням бюджету руху грошових коштів. Якщо вхідні грошові потоки перевищують вихідні, підприємство, враховуючи динамізм цих потоків, може вважатись платоспроможним у короткостроковій перспективі і з метою оперативного управління грошовими коштами йому рекомендується скласти платіжний календар.

За таких обставин особливого значення набуває поняття «грошових потоків» та механізмів раціонального управління ними, які сприяли б подоланню дефіцитності коштів у ТОВ «Нейл», формуванню ефективної системи управління грошовими потоками, забезпечували б досягнення стратегічних і тактичних цілей формування фінансового потенціалу підприємства. Для досягнення поставленої мети розглянемо такі моделі оптимізації грошових коштів підприємства: модель Баумоля; модель Міллера-Орра. В додатку Ж розкриті основні переваги та недоліки кожної з пропонованих моделей.

Проведемо розрахунок оптимального обсягу грошових коштів для ТОВ «Нейл» за цими моделями та визначимо дефіцит/надлишок коштів підприємства на розрахунковому рахунку в банку.

1. Модель Баумоля - модель зміни залишку коштів на рахунку, при якій всі отримані кошти від реалізації товарів чи послуг підприємство вкладає в цінні папери, після того, як вичерпані запаси грошових коштів, підприємство

реалізує частину цінних паперів і поповнює залишок грошових коштів до

Згідно з моделлю Баумоля припускається, що підприємство розпочинає працювати, маючи максимальний і доцільний для нього рівень грошових коштів, після чого постійно витрачає їх упродовж деякого періоду часу. Всі кошти, які поступають на поточний рахунок підприємства, воно вкладає в короткотермінові цінні папери. Як тільки запас грошових коштів дорівнюватиме нулю (або деякому наперед заданому рівню безпеки), підприємство продає частину цінних паперів і тим самим поповнює запас грошових коштів до початкової величини [23, с. 85].

2. Модель Міллера-Орра – передбачає, що залишок грошових коштів хаотично змінюється до того часу, доки не досягне деякої верхньої межі. Після цього підприємство починає скуповувати достатню кількість ліквідних цінних паперів, щоб досягти нормального рівня грошових коштів. Якщо підприємство досягає нижнього рівня «безпеки», то в цьому разі воно продає накопичені цінні папери і в такий спосіб поповнює запас грошових коштів до нормального рівня.

Модель Міллера-Орра значно складніша, ніж модель Баумоля і максимально наближена до реальних процесів, що відбуваються на підприємстві. При побудові моделі М. Міллер та Д. Орт використовували процес Бернуллі стосовно руху грошових коштів, тобто зважали на те, що надходження і витрачання грошей від періоду до періоду є подіями випадковими [37, с.245]. Методику розрахунку моделей В. Баумоля та М. Міллера-Д.Орра наведено у табл. Ж.2.

Практичне застосування моделей В. Баумоля та М. Міллера-Д. Орра розглянемо на прикладі даних ТОВ «Нейл» (табл. 3.6).

На підставі даних табл. 3.7 проведено розрахунок оптимального залишку грошових коштів та їх еквівалентів для ТОВ «Нейл» моделями В. Баумоля та М. Міллера-Д. Орра, результати представимо у вигляді табл. 3.7.

Таблиця 3.6. Вихідні дані розрахунку моделей В. Баумоля та М. Міллера-Д. Орра для ТОВ «Нейл»

№ з/п	Показник	Сума, грн.
1.	Обсяг витрачання грошових коштів для погашення поточних зобов'язань (ППЗ) (мінімум 20% обсягу поточних зобов'язань), грн	3 604 380
2.	Дисперсія щоденного сальдо грошових коштів (ЩС _{гк}), грн	1 998 456
3.	Витрати із зберігання коштів на рахунках у банку (ДГЕ), %	2
4.	Витрати із конвертації грошових потоків у цінні папери (ВТ), грн	875
5.	Щоденна середня ставка доходу (ДГЕ _щ), %	0,0438

*Примітка. Складено автором на основі даних ТОВ «Нейл»

Як видно з табл. 3.7, оптимальний залишок грошових коштів за моделлю В. Баумоля для підприємства становить 280 795грн., при цьому верхній поріг грошових коштів досягає значення 550 795грн. За моделлю М. Міллера-Д. Орра для верхній поріг становить 661 030грн., оптимальний залишок 391 030 грн.

Таблиця 3.7. Розрахунок оптимального залишку грошових коштів та їх еквівалентів В. Баумоля та М. Міллера-Д. Орра для ТОВ «Нейл»

№ з/п	Показники	Модель В. Баумоля	Модель М. Міллера-Д. Орра
1.	Верхній поріг грошових коштів, грн	550 795	661 030
2.	Нижній поріг грошових коштів, грн	270 000	270 000
3.	Оптимальний залишок грошових коштів та їх еквівалентів, грн	280 795	391 030

*Примітка. Розраховано автором

Якщо ро факту щоденне сальдо грошових коштів у ТОВ «Нейл» на рахунку у банку є більшим розрахункової суми – підприємству слід знизити величину кошті вна рахунку до опимальної величини (наприклад, переведення на депозит чи в короткострокові цінні папери). Якщо фактичний

залишок на ТОВ «Нейл» менше рекомендованої величини, підприємству необхідно застосовувати весь арсенал заходів пов'язаних із мобілізацією готівкових коштів на поточний рахунок в банку.

Серед розглянутих моделей на сьогодні найбільш вдалою для використання на ТОВ «Нейл» є модель Міллера-Орра, адже існує можливість розрахувати розмах варіації залишку грошових коштів на рахунках в банку та визначити оптимальний розмір їх середнього залишку.

Управління дебіторською заборгованістю є одним із актуальних напрямів діяльності фінансового менеджменту підприємства та вимагає здійснення щоденного контролю за її станом та прийняттям ефективних управлінських рішень. Оскільки раціональна організація та контроль за станом дебіторської заборгованості грає найважливішу роль в ефективності господарської діяльності організації та забезпеченні його фінансового потенціалу, кредитну політику підприємства слід реалізувати так, щоб максимізувати прибуток і рентабельність капіталу, підтримати ліквідність підприємства на рівні нормативних значень.

Чітка організація розрахунків з покупцями та замовниками суттєво впливає на рівень платоспроможності та ліквідності господарюючого суб'єкта, оскільки визначає швидкість звернення оборотних засобів і їх розмір, що впливає на величину фінансового потенціалу підприємстві. Враховуючи, що на кінець 2020 року величина дебіторської заборгованості в структурі майна ТОВ «Нейл» складає 12,4% (додаток К), визначення фінансові інструментів управління є актуальним. Для формування комплексної та ефективної системи управління дебіторською заборгованістю як напряму нарощування фінансового потенціалу слід визначити оптимальний розмір дебіторської заборгованості підприємства, з метою збільшення обсягу продажу та збереження платоспроможності; створити систему облікових процесів для оперативного аналізу причин виникнення та стану дебіторської заборгованості; описати та затвердити процедури стягнення дебіторської заборгованості, які спрямовані на її погашення та

запобігання виникненню сумнівних та нереальних для стягнення боргів.

Якщо платоспроможність клієнта викликає сумніви, то обсяг поставляється йому продукції на умовах відстрочки платежу автоматично зменшується. У зв'язку з цим перш ніж розрахувати кредитний ліміт, слід сформувати систему, що дозволяє оцінити кредитоспроможність своїх контрагентів [25]. Одним із таких способів є рейтингова оцінка, сутність якої представлена у табл. 3.8.

Таблиця 3.8. Пропонована шкала оцінки показників надійності покупця для ТОВ «Нейл»

Показники	Оцінка, у балах			
	1 бал	2 бали	3 бали	4 бали
1. Термін роботи з покупцем, місяців	до 1	від 1 до 2	від 2 до 4	Понад 4
2. Частка продажів клієнту у загальному обсязі продажів, %	до 5	5-10	10-20	>20
3. Частка простроченої заборгованості на кінець звітного періоду, %	50-100	20-50	0-20	0

*Примітка. Запропоновано автором.

Рейтинг надійності визначається як добуток усіх трьох оцінок. Групу ризику утворюють підприємства, що мають рейтинг від 1 -4 бали, групу підвищеної уваги – підприємства з 5-12 балами, у групи надійних клієнтів – підприємства з 12-27 балами, у групу «золотих клієнтів» – з 28-64 балами.

Рейтинг надійності дорівнює добутку всіх трьох оцінок. До групи ризику відносять підприємства з рейтингом від 1 до 4 балів, до групи підвищеної уваги – підприємства з 5-12 балами, до надійних клієнтів – з 12-27, до «золотих» – з 28-64. Відповідність рейтингу надійності та тривалості відстрочення платежу наведено у таблиці И.3.

Для того, щоб визначити, на яку суму відвантажувати товар із відстрочкою платежу, спочатку потрібно розрахувати максимально допустимий ліміт кожного клієнта. За максимальний кредитний ліміт на підприємстві взято кварталний оборот по клієнту. Кредит у розмірі

місячного обороту для клієнта занадто малий, тоді як понад квартальний оборот вже вважається ризикованим для підприємства. Сума ліміту для конкретного клієнта визначається за такою формулою:

$$\text{Поточний кредит клієнту} = \text{Максимальний кредитний ліміт клієнту} \times \frac{\text{Балальна оцінка клієнта}}{\text{Максимально можливий бал}} \quad (3.1)$$

Розглянемо цю методику на конкретних дебіторах підприємства ТОВ «Нейл» (Табл.3.9).

Таблиця 3.9. Розрахунок надійності покупців ТОВ «Нейл» та величини поточного кредиту

Найменування показника	Контрагент 1		Контрагент 2		Контрагент 3	
	Значення показника	Бали	Значення показника	Бали	Значення показника	Бали
Термін роботи з покупцем, місяці	понад 24	4	понад 24	4	12	3
Обсяг продажів клієнту за останній рік, грн	14048122,73	4	3716179,67	2	366 198,25	1
Сума простроченої заборгованості до обсягу реалізації покупцю, %	0	4	30	2	45	2
Кількість балів	-	64	-	16	-	6
Поточний кредит клієнту, грн.	3512 030,68		230 511,23		8 582,77	

*Примітка. Складено автором.

В результаті контрагенту 1 може бути запропонований кредит з відстроченням платежу до 60 днів та обсягом кредитного ліміту, що дорівнює:

$$\text{Поточний кредит} = (14\,048\,122,73 \text{ грн.} / 4 \text{ квартали} \times 64 \text{ бали}) / 64 \text{ бали} = 3512\,030,68 \text{ грн.}$$

Контрагент 2 відноситься до категорії надійних покупців, йому може бути запропонований кредит з відстроченням платежу до 60 днів та обсягом кредитного ліміту, що дорівнює:

Поточний кредит = $(3716179,67 \text{ грн.} / 4 \text{ квартали} \times 16 \text{ балів}) / 64 \text{ бали} = 230\,511,23 \text{ грн.}$

Контрагент 3 належить до групи підвищеної уваги, і їй може бути запропонований кредит з відстроченням платежу до 30 днів обсягом кредитного ліміту, що дорівнює:

Поточний кредит = $(366\,198,25 \text{ грн.} / 4 \text{ квартали} \times 6 \text{ балів}) / 64 \text{ бали} = 8\,582,77 \text{ грн.}$

Такі критерії використовуються під час прийняття оперативних рішень. Для прийняття стратегічних рішень використовується ширше коло критеріїв. До них можна віднести, наприклад, рентабельність продажів, репутацію клієнта на ринку.

Також ТОВ «Нейл» можна порадити використання системи знижок, враховуючи значну величину залишків нереалізованої продукції на складі (на кінець 2020 року запаси готової продукції на складі становлять 24,2% - табл.К.1). Система знижок може включати найбільші знижки за передоплату, диференційовані знижки за платежі раніше за встановлений термін, за своєчасність оплати, знижки за більші обсяги закупівель тощо. У договорах на поставку товарів може бути передбачена знижка, наприклад, «2/10 net30», що означає наступне: покупець повинен зробити оплату поставленого йому товару протягом 30 календарних днів з моменту отримання, але якщо він здійснить оплату протягом перших 10 днів встановленого терміну, він зможе отримати знижку 2%, і цим знизити суму платежу. Порівняльний розрахунок вигідності знижки та відстрочки платежу одному з контрагентів ТОВ «Нейл» наведено у таблиці 3.10.

Найбільш вигідним варіантом знижки за прискорення оплати є знижка 3/10 net 30. Ефект від знижки 3/10 net 30 становив 23,2 тис. грн. для обсягу реалізації контрагенту продукції на суму 5073 тис. грн. Подібним чином можна обґрунтовувати доцільність для усіх покупців ТОВ «Нейл».

Таблиця 3.10. Обґрунтування доцільності застосування знижок для ТОВ «Нейл»

Показник	Знижка			Відстрочка
	3/10 net 30	3/15 net 30	3/20 net 30	30
Сума продажів протягом року, тис.грн.	5073			
Інфляція річна, %	10			
Середнє прострочення платежу, днів	-	-	-	35
Втрати від інфляції з суми продажів, тис.грн.	-	-	-	49,3
Відсоткова ставка за кредит річна, %	18			
Сума відсотків по кредиту, тис. грн.	-	-	-	88,8
1. Втрати від надання знижки, тис. грн.	152,2	152,2	152,2	-
2. Втрати від інфляції та відсотків по кредиту протягом 10/15/20 днів, тис.грн.	38,9	58,4	77,8	-
Рентабельність продаж, %	6			
3. Додатковий прибуток у зв'язку з вивільненням коштів, тис. грн.	202,9	152,2	101,5	-
4. Скоригована загальна сума втрат, тис. грн. (п.1+п.2-п.3), тис.грн.	-11,8	58,4	128,6	-
Загальні втрати від відстрочки, тис.грн.	-	-	-	21,6
Ефект від знижки, тис.грн.	23,2	13,6	4,0	-

*Примітка. Розраховано автором.

Застосування системи знижок сприятиме підвищенню ліквідності підприємства за рахунок зростання надходжень грошових коштів, зниженню величини дебіторської заборгованості та строку її погашення, зниження залишків нереалізованої продукції на складі. Це також сприятиме залученню нових клієнтів, що призведе до зростання попиту, більш повного використання виробничих потужностей, а отже зростанню окупності

інвестицій, що здійснив ТОВ «Нейл» у попередні роки, сприятиме зниженню величини довгострокових та поточних зобов'язань підприємства.

Таким чином, процес формування та нарощування фінансового потенціалу включає такі складові: діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних фінансових інструментів, спрямованих на покращення відповідних складових фінансового потенціалу.

ВИСНОВКИ

У роботі здійснено теоретичне узагальнення і представлені практичні рекомендації, спрямовані на нарощування фінансового потенціалу підприємства. За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. Встановлено, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність усіх фінансових ресурсів та резервів, що вже є в наявності і ті, які можуть бути мобілізовані в подальшій діяльності з власних джерел, за допомогою фінансового ринку, а також ресурсів з джерел, які за будь-яким причин поки не задіяні, але які можуть загалом характеризувати усі фінансові можливості суб'єкта господарювання з урахуванням ринкової кон'юнктури та економічного потенціалу вцілому. Розглянуто підходи до класифікації та визначення складових фінансового потенціалу, виділені фактори впливу на формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства.

2. Опрацьовано методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства, що здійснюється за такими напрямками: аналіз джерел формування фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта, оцінка ефективності використання фінансових ресурсів, визначення рівня фінансового потенціалу підприємства та застосування багатofакторної моделі оцінки фінансового потенціалу. Враховуючи багатовимірність фінансового потенціалу, найбільш оптимальним є використання системи узагальнюючих показників, що дозволяє здійснити кількісну оцінку складових фінансового потенціалу та встановити відповідні рівні (високий, середній, низький) окреслити перспективні напрямки підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

3. Здійснений аналіз тенденцій розвитку ТОВ «Нейл» засвідчив зростання обсягу чистого доходу від реалізації послуг на підприємстві в

динаміці за п'ять років, однак за останній рік відбулось скорочення обсягів реалізації на майже 13%, що пов'язано із погіршенням ринкової кон'юнктури. Підприємство було прибутковим протягом останніх років, однак рівень прибутковості суб'єкта господарювання знижується. Здійснено аналіз складових фінансового потенціалу ТОВ «Нейл», зокрема аналіз динаміки пасиву порівняльного аналітичного балансу за 2016-2020 рр., що засвідчив високу частку власного капіталу у структурі фінансових ресурсів (59%), однак спостерігається поступове її зменшення через зростання довгострокових зобов'язань. Залучення довгострокових кредитів для модернізації матеріально-технічної бази наразі не супроводжується прогресивним ростом виручки від реалізації, що не забезпечує віддачу вкладених коштів. Проаналізовано показники, що характеризують фінансовий стан ТОВ «Нейл» як результат використання його фінансового потенціалу. Серед позитивних тенденцій слід відмітити: зростання чистого оборотного капіталу за п'ять років у 3,3 рази, зростання коефіцієнта забезпеченості власними обіговими коштами, однак до негативних тенденцій відноситься: низькі показники рентабельності та їх тенденція до зниження, зниження показників ліквідності, ділової активності.

4. Враховуючи, що фінансовий потенціал підприємства неможливо оцінити за єдиним показником, здійснено його оцінювання за методиками оцінки ймовірності банкрутства (моделі Терещенко О.О., Беєрмана К., методики Міністерства фінансів України), що засвідчило погіршення фінансового стану підприємства, порушення фінансової рівноваги підприємства, а отже – зниження фінансового потенціалу підприємства. Застосовано методику узагальнюючої оцінки фінансового потенціалу, що враховує найважливіші параметри фінансово-господарської діяльності підприємства, які характеризують ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів підприємства, стан і розміщення коштів і джерела їх формування. Результати дозволяють визначити за якими напрямками формування та використання фінансового потенціалу підприємства

спостерігаються найгостріші проблеми та на цій основі розробляти заходи корекції.

5. Процес нарощування фінансового потенціалу охоплює такі складові: діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних фінансових інструментів (у межах виявлених проблем); контроль фінансових потоків. Визначено шляхи нарощування фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» за напрямками фінансового менеджменту; виділено стратегічні та тактичні заходи формування та нарощування фінансового потенціалу підприємства у відповідності до трьох якісно відмінних станів (високого, середнього та низького).

6. Обґрунтовано оперативні заходи покращення фінансового потенціалу ТОВ «Нейл»: нарощення обсягів виручки від реалізації продукції, зниження витрат на виробництво продукції, покращення управління дебіторською заборгованістю, стабілізація грошових потоків. В рамках визначених заходів запропоновано на підприємстві ведення форми управлінського звіту за формуванням витрат, що дозволить своєчасно виявляти відхилення від запланованих витрат, причину цих витрат та відповідальну особу. Запропоновано підприємству ТОВ «Нейл» використання методик розрахунку оптимального обсягу грошових коштів для визначення дефіциту/надлишку коштів підприємства на розрахунковому рахунку в банку (модель Баумоля; модель Міллера-Орра). Доведено необхідність управління дебіторською заборгованістю з метою оптимізації її величини, запропоновано здійснювати оцінку надійності покупця, що є основою для визначення граничного кредиту клієнту. Розглянуто алгоритм обґрунтування розміру знижок (за передоплату, за своєчасність оплати, за більші обсяги), що сприятиме як зниженню дебіторської заборгованості, так і зниженню залишків нереалізованої продукції, залученню нових клієнтів до співпраці тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ажаман І.А., Жидков О.І. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. №4. С. 22 – 25.
2. Аналіз ринку метвиробів України. 2017 РІК URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-metizov-ukrainy-2017-god>
3. Ареф'єв С. О. Резерви підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні* : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (27 березня 2020 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2020. С. 128-134.
4. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Нейл» на 31 грудня 2018 р.: Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Хмельницький, 2019. 2 с.
5. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Нейл» на 31 грудня 2015 р.: Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Хмельницький, 2016. 2 с.
6. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Нейл» на 31 грудня 2016 р.: Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». м , 2017. 2 с.
7. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Нейл» на 31 грудня 2017 р.: Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Хмельницький, 2018. 2 с.
8. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Нейл» на 31 грудня 2019 р.: Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Хмельницький, 2020. 2 с.
9. Блащак Б. Я. Основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства. *Сучасні детермінанти фіскальної політики:*

локальний та міжнародний вимір : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль, 2019. С. 91–93.

10. Бова В.А. Оцінка рівня фінансового потенціалу підприємства. *XV Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки»*. 16 листопада 2016 року. К: НТУУ «КПІ», 2016. 148-149 с.

11. Бондар О. А., Куліков П. М., Шкуропат О. Г., Капінос О. М. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2017. № 4. С. 161-165.

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

13. Боронос В.Г. Аналіз теоретико-методологічних засад фінансового потенціалу. *Вісник УАБС НБУ*. 2012. № 1 (32). С. 22–26.

14. Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2019. №8. С. 129–135.

15. Витвицька У.Я., Штим Ю.В. Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Вип. 30(4). С. 70–74.

16. Волощук Л.О. Проблеми комплексної оцінки фінансового стану в умовах безпекоорієнтованого управління розвитком підприємства. *Матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України»* (Одеса, 31 травня – 1 червня 2018 р.). 2018. С.117-121.

17. Вольська В. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Житомир: Полісся, 2012. 172 с.

18. Гаєвська Л. М. Фінансовий потенціал – основа економічного управління підприємством. *Приазовський економічний вісник*. 2020. Вип. 1 (18). С. 20 – 25.

19. Гарасим П.М. Структурна динаміка зобов'язань підприємства як класична обліково-аналітична парадигма. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2014. Вип. 11(41). Ч.2. С. 102–110.
20. Гнип Н.О. Планування фінансового потенціалу суб'єктів реального сектору економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» /. Суми. 2012. 24 с.
21. Глущенко В.В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні. *Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 1 лютого 2013 р.*, Харків. Х., 2013. С. 13–25.
22. Горова О.О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Управління розвитком*. 2012. № 12 (133). С. 109-112.
23. Давиденко Н.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Акад. муніцип. упр. Ніжин: Аспект.Поліграф, 2007. 328 с.
24. Житар М. О., Ярова Л. С. Елементи механізму підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес інформ*. 2020. № 11. С. 347–355.
25. Задорожна І. Управлінські підходи до формування фінансового потенціалу підприємства. URL: <http://geopolitics-of-ukraine.uzhnu.edu.ua/article/view/228297>
26. Заруба В. Я., Потрашкова л. В. Deskриптивная модель потенціала підприємства. *Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем: тези доповідей III міжнародної науково-практичної конференції 7 – 9 квітня 2011 р.* Харків: Фоп Александра К. М.; вд «ІНЖЕК», 2011. С. 165 – 168.
27. Захарова Н.Ю. Оцінка умов забезпечення і стану фінансової рівноваги аграрних підприємств. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції* . 2012 №6. С.55-62.

28. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ«Нейл» за 2019 р. : Форма №2. Хмельницький , 2020. 2 с.
29. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ«Нейл» за 2018 р. : Форма №2. Хмельницький, 2019. 2 с.
30. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ«Нейл» за 2017 р. : Форма №2. Хмельницький, 2018. 2 с.
31. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ«Нейл» за 2016 р. : Форма №2. Хмельницький, 2017. 2 с.
32. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ«Нейл» за 2015 р. : Форма №2. Хмельницький, 2016. 2 с.
33. Ільїна К. Аналіз фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства. *Вісник Львівського університету*. Серія екон. 2010. Вип. 43. С.54-63.
34. Калачова А.Г. Оцінка фінансового потенціалу та фінансових ризиків підприємства при аналізі його інвестиційної привабливості. *Молодий вчений*. 2015. № 20. С. 237-241
35. Квасницька Р. С. Теоретичні основи поняття «потенціал інституту фінансового ринку». *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. № 1 (42). С. 149–151.
36. Кирилова Л. І., Тодорова Д. Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. *Сталий розвиток економіки*. 2012. №1. С. 288–301.
37. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента: учебно-практическое пособие. М.: Изд-во Проспект, 2009. 544 с.
38. Корнійчук Г.В. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 7 (частина 2). С. 26–30.
39. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 123 – 130.

40. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7 (37). С. 123–130.
41. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. №2. С.114–117.
42. Марченко В. М., Бондар А. І. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва [Текст]: Збірник наукових праць*. №20. 2017. С. 142–149.
43. Марченко В. М., Бондар А. І. Управління фінансовим потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6644>. (
44. Маслак І.О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2012. Вип. 6(77). С. 124–129
45. Нагорнюк О. В. Щодо сутності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2017. №10. С. 37–43.
46. Нужда А. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації: збірник тез доповідей V Міжнародній науково-практичній конференції (21-22 січня 2022 року, м.Хмельницький)*. – Хмельницький, 2021. С.
47. Нужда А. Фактори формування фінансового потенціалу підприємства. *Сучасне управління організаціями: концепції, цифрові трансформації, моделі інноваційного розвитку* : збірник тез доповідей I Міжнародної науково-практичної конференції (Україна, м. Харків, 25 листопада 2021 року). Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. С.94-97.
48. Партин Г. О., Задерезька Р. І., Граціян О. В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4754>

49. Педченко Н. С. Методичний інструментарій оцінки стану формування та використання фінансового потенціалу підприємства на основі таксономічного аналізу. *Інноваційна економіка*. 2013. № 9. С. 173–180.
50. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи. *Проблеми економіки*. 2012. № 4. С. 205–208.
51. Проскурович О.В. Економіко-математичне моделювання фінансового результату підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. С.583-592
52. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки : колективна монографія . Кол. авт.; за ред. В. В. Глуценка. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. 384 с.
53. Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 123–131.
54. Сердюк-Копчекчі Ю. В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Донецьк, 2008. 20 с.
55. Стахно Н. Д. Финансовый потенциал как механизм трансформации ресурсов деятельности организаций рекреационного комплекса. URL: http://www.nbuiv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvfbi/2010_3/06st.pdf
56. Тенденції розвитку українського ринку металевих конструкцій. URL: <https://rautagroup.com/uk/u-2019-rotsi-rinok-budivelnih-metalokonstruksij-viris-na-9-andrij-ozejchuk/>
57. Толстых Т.Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал. *Вопросы оценки*. 2004. № 4. С. 18— 22.

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

59. Хринюк О. С., Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. №11. С.1–9.

60. Ярова Л. С. Елементи механізму підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства. *Бізнес-інформ*. 2020. № 11. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-11_0-pages-347_355.pdf

ДОДАТКИ

Таблиця А.1. Систематизація визначень поняття фінансовий потенціал підприємства

Автор	Визначення
Ресурсний підхід	
Льїна К.М.	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів
Толстих Н.П	Забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання
Кунцевич О.В.	Здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів
Давиденко І.О.	Обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат
Брегін М.М.	Фінансовий потенціал включає окремі складові фінансових ресурсів підприємства, а саме – статутний, додатковий і резервний капітали, цільове фінансування, фонди накопичення, оборотні активи тощо
Результативний підхід	
Паєнко А.П	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.
Бикова О.М.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.
Стецюк В.М.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування
Ковальов А.П.	Фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу в конкретні результати господарської д

Додаток Б

Таблиця Б.1. Фактори формування фінансового потенціалу підприємства

Група факторів пливучу	Оперативний рівень фінансового потенціалу	Тактичний рівень фінансового потенціалу	Стратегічний рівень фінансового потенціалу
1	2	3	4
фактори, що визначають залишок коштів підприємства на початок і на кінець відповідного інтервалу	план залишків коштів підприємства у відповідності з ухваленим річним бюджетом; оперативний фінансовий потенціал у попередньому періоді	план залишків коштів підприємства у відповідності із прийнятим стратегічним бюджетом; тактичний фінансовий потенціал у попередньому періоді	фактори, що визначають залишок коштів підприємства на початок і на кінець відповідного інтервалу мають незначний вплив для стратегічного рівня потенціалу
фактори, що визначають значення потенційних надходжень від операційної діяльності в аналізованому періоді	оперативний виробничий потенціал; оперативний маркетинговий потенціал; обсяг фінансування операційної діяльності	рентабельність операційної діяльності; тактичний маркетинговий потенціал; тактичний інноваційний потенціал підприємства; обсяг фінансування операційної діяльності; обсяг фінансування інвестиційної діяльності підприємства	інвестиційна програма підприємства; рентабельність операційної діяльності на початок аналізованого періоду; імідж підприємства
фактори, що визначають значення потенційних надходжень від інвестиційної діяльності (реалізація необоротних активів)	план реалізації необоротних активів підприємства у відповідному періоді згідно прийнятого річного бюджету; показники (вартість, якість) активів, що підлягають реалізації у періоді	план реалізації необоротних активів підприємства у відповідному періоді згідно з ухваленим стратегічним бюджетом; характеристики (вартість, якість) активів, що підлягають реалізації у відповідному періоді	характеристики (вартість, якість) активів підприємства, які в принципі можуть бути реалізовані при заданому баченні діяльності організації
фактори, що визначають значення потенційних зобов'язань	виплати основної суми кредитів та відсотків за раніше залученими короткостроковими та довгостроковими кредитами	виплати основної суми кредитів та відсотків за раніше залучених довгостроковими кредитами	виплати основної суми кредитів та відсотків за раніше залучених довгостроковими кредитами
фактори, що визначають значення потенційних надходжень	план залучення кредитів у відповідному періоді згідно річного бюджету; обмеження на обсяг залучення кредитів у	обмеження на обсяг залучення кредитів у відповідному періоді згідно прийнятого стратегічного бюджету; обмеження на обсяг	стратегічна кредитоспроможність, стійкість, репутація підприємства
позикових коштів	відповідному періоді, що накладаються кредитоспроможністю підприємства та його репутацією у кредитних установах	залучення кредитів у відповідному періоді як наслідок кредитоспроможності підприємства та його репутації у кредитних установах	
фактори, що визначають значення потенційних обсяг коштів, який може бути залучено внаслідок емісії акцій	план емісії акцій у відповідному періоді згідно прийнятого річного бюджету; фінансовий стан та репутація підприємства у відповідному періоді	план емісії акцій відповідно до ухваленого стратегічного бюджету; фінансовий стан підприємства у відповідному періоді	капітал підприємства; рентабельність капіталу; репутація підприємства

Примітка. Систематизовано автором на основі [26].

Додаток В

Таблиця В.1. Основні аналітичні показники фінансового стану підприємства

Показник	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін
1 Показники майнового стану		
1.1. Валюта балансу (майно підприємства), тис. грн.	Сукупна вартість активів підприємства	Збільшення (у більшості випадків)
1.2 Фондоозброєність, тис.грн. / чол.	Показує ефективність використання основних фондів; яка величина доходу, отриманого від реалізації продукції, припадає на 1 грн., вкладену у основні фонди, що використовуються для виробництва цієї продукції	Збільшення
1.3 Фондовіддача основних фондів *	Показує ефективність використання основних фондів; яка величина доходу, отриманого від реалізації продукції, припадає на 1 грн., вкладену у основні фонди, що використовуються для виробництва цієї продукції	Збільшення
1.4 Частка основних засобів в активах	Частка коштів, інвестованих в основні засоби, у валюті балансу	Зменшення за умов незмінних або зростаючих обсягів реалізації
1.5 Коефіцієнт зносу основних засобів	Рівень фізичного зносу основних фондів	Зменшення
1.6 Коефіцієнт оновлення основних засобів	Рівень фізичного оновлення основних фондів	Збільшення за умов виключення інфляційного фактора
1.7 Коефіцієнт мобільності активів	Скільки обігових коштів припадає на одиницю необігових; потенційна можливість перетворення активів у ліквідні кошти	Збільшення; рекомендований рівень Кмоб. ≥ 5
2 Показники ділової активності		
2.1 Оборотність активів (обороті), ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації**	Скільки отримано чистої виручки від реалізації продукції на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення
2.2 Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті) *	Кількість оборотів обігових коштів за період; скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів	Збільшення
2.3 Період одного обороту обігових коштів (днів)	Середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізовану продукцію	Зменшення
2.4 Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)*	Кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси	Збільшення
2.5 Період одного обороту запасів (днів)	Період, протягом якого запаси трансформуються в кошти	Зменшення, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів
2.6 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (обороті) *	У скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість	Збільшення
2.7 Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	Середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення	Зменшення, особливо в умовах інфляції; збільшення, якщо додаткова вартість коштів компенсується додатковим прибутком від збільшення обсягів реалізації

Продовження таблиці В.1.

2.8 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оборотів) *	У скільки разів виручка перевищує середньорічну кредиторську заборгованість	Збільшення
2.9 Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	Середній період сплати підприємством кредиторської заборгованості	Зменшення
2.10 Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотність)	Скільки чистої виручки від реалізації продукції припадає на одиницю власного капіталу	Збільшення
3 Показники рентабельності		
3.1 Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування*	Скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення
3.2 Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи коштів	Збільшення
3.3 Рентабельність власного капіталу	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу	Збільшення
3.4 Рентабельність виробничих фондів	Скільки припадає чисто-го прибутку на одиницю вартості виробничих фондів	Збільшення
3.5 Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Скільки припадає прибутку від реалізації на одиницю виручки	Збільшення
3.6 Рентабельність витрат	Скільки прибутку від реалізації припадає на одиницю витрат на виготовлення і реалізацію продукції	Збільшення
3.7 Коефіцієнт реінвестування	Скільки чистого прибутку капіталізовано; скільки чистого прибутку спрямовано на збільшення власного капіталу	Збільшення в межах, що не суперечить бажанню акціонерів отримувати підвищені дивіденди
3.8 Період окупності капіталу	За який період кошти, що інвестовані в активи, будуть компенсовані чистим прибутком	Зменшення
3.9 Період окупності власного капіталу*	За який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком	Зменшення
4 Показники фінансової стійкості		
4.1 Власні обігові кошти (робочий, функціонуючий капітал)	Оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Наявність P_k означає не лише здатність платити поточні борги, а й можливість розширити виробництво	Збільшення
4.2 Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	Абсолютна можливість перетворення активів у ліквідні кошти	Збільшення; рекомендується значення $K_{звк} > 0,1$; за [31] $K_{звк} \geq 2$
4.3 Маневреність робочого капіталу	Частка запасів, тобто матеріальних, виробничих активів у власних обігових коштах; обмежує свободу маневру власними коштами	Зменшення; збільшення запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів, в умовах інфляції – до залучення дорогих кредитів, що зменшує платоспроможність підприємства
4.4 Маневреність власних обігових коштів	Частка абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах; забезпечує свободу фінансового маневру	Збільшення
4.5 Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	Наскільки запаси, що мають найменшу ліквідність у складі оборотних активів, забезпечені довгостроковими стабільними джерелами фінансування	Збільшення

Продовження таблиці В.1.

4.6 Коефіцієнт покриття запасів	Скільки на одиницю коштів, що вкладені в запаси, припадає у сукупності власних коштів, довго- та коротко-строкових зобов'язань	Збільшення
4.7 Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Характеризує можливість підприємства виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; його незалежність від позикових джерел	Збільшення; за [11; 12] має бути $K_{авт} > 0,5$
4.8 Коефіцієнт фінансової залежності	Ступінь залежності підприємства від зовнішніх зобов'язань	Зменшення
4.9 Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	Частка власних обігових коштів у власному капіталі	Збільшення; має бути $K_{ман.в.к.} > 0,5$
4.10 Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Характеризує ступінь участі позикового капіталу у формуванні активів; скільки припадає позикового капіталу на одиницю сукупних джерел	Зменшення, необхідно аналізувати в залежності від конкретної ситуації
4.11 Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	Забезпеченість заборгованості власними коштами; перевищення власних коштів над позиковими свідчить про фінансову стійкість підприємства	За [12] нормативне значення $K_{ф.с} > 1$
4.12 Показник фінансового левериджу	Характеризує залежність підприємства від довго-строкових зобов'язань. Збільшення свідчить про підвищення фінансового ризику	Зменшення; за [31] $K_{фін.лев.} < 0,25$
4.13 Коефіцієнт фінансової стійкості	Частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі	За [11] має бути $K_{фін.ст.} = 0,85-0,90$
5 Показники ліквідності (платоспроможності)		
5.1 Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року	Збільшення; за [11; 12] критичне значення $K_{покр.} = 1$; при $K_{покр.} < 1$ підприємство має неліквідний баланс. Якщо $K_{покр.} = 1-0,5$, підприємство своєчасно ліквідує борги
5.2 Коефіцієнт ліквідності швидкої	Скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів	Збільшення; за [31] має бути $K_{шв.лікв.} > 1$; у міжнародній практиці [23] $K_{шв.лікв.} = 0,7-0,8$
5.3 Коефіцієнт ліквідності абсолютної	Характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість	Збільшення; за [11; 12] має бути $K_{абс.лікв.} = 0,2-0,35$
5.4 Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	Здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року	За [31] рекомендоване значення $K_{деб / кред.} = \geq 1$

Таблиця Г.1- Крива фінансового потенціалу підприємства на основі комплексного оцінювання

Показники	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	Високий (В)	Середній (С)	Низький (Н)
1	2	3	4
Коефіцієнт росту чистого доходу	●		
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)		●	
Коефіцієнт поточної ліквідності		●	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	●		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	●		
Частка заборгованості в загальній сумі джерел		●	
Коефіцієнт маневреності власного капіталу		●	
Рентабельність активів		●	
Рентабельність власного капіталу		●	
Оборотність активів	●		
Частка накопиченого капіталу			●
Коефіцієнт фінансової стійкості		●	

Таблиця Г.2- Матриця визначення рівня фінансового потенціалу підприємства на основі комплексного оцінювання

Показники	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	Високий (В)	Середній (С)	Низький (Н)
1	2	3	4
Коефіцієнт росту чистого доходу			
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)			
Коефіцієнт поточної ліквідності			
Коефіцієнт швидкої ліквідності			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності			
Частка заборгованості в загальній сумі джерел			
Коефіцієнт маневреності власного капіталу			
Рентабельність активів			
Рентабельність власного капіталу			
Оборотність активів			
Частка накопиченого капіталу			
Коефіцієнт фінансової стійкості			

Додаток Д

Таблиця Д.1 - Аналіз основних техніко-економічних показників підприємства за 2016-2020 р

№ з/п	Назва показників	Одиниці виміру	Значення показників по роках					Темп росту 2020 р. до 2016 р., %
			2016	2017	2018	2019	2020	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг	тис. грн.	109915	129924,00	177270,00	174043,00	151132,9	137,5
2.	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	82130	100391,0	142460,0	140483,0	119559,7	145,6
3.	Валовий прибуток	тис. грн.	27785,0	29533,0	34810,0	33560,0	31573,2	113,6
4.	Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	3982	3 654	2 971	2701,0	2470,8	62,0
5.	Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	грн.	0,75	0,77	0,80	0,81	0,79	105,9
	Рентабельність витрат	%	4,8	3,6	2,1	1,9	2,1	42,6
6.	продаж	%	3,8	2,9	1,7	1,6	1,7	44,2
	Чисельність -працівників	осіб	229	225	234	233,0	232	101,3
7.	-робітників	осіб	192	189	197	198,0	197	102,6
	Виробіток:							
	- 1 працівника	грн./особу	480,0	577,4	757,6	747,0	651,4	135,7
8.	- 1 робітника	грн./особу	572,5	687,4	899,8	879,0	767,2	134,0
9.	Фонд заробітної плати,	тис. грн.	8819,9	9926	14506	14826,9	18657,9	211,5
10.	Середньомісячна ЗП одного працівника	грн.	3209,6	3676,3	5166,0	5302,9	6701,8	208,8
11.	Вартість основних виробничих фондів	тис. грн.	21260,5	24766,5	28734,0	32506,5	34311,25	161,4
12.	Фондовіддача	грн./грн.	5,17	5,25	6,17	5,35	4,40	85,2

Примітка. Складено автором на основі [4-8; 28-32].

Таблиця Д.2. Динаміка обсягу та структури виробництва основних видів продукції на підприємстві за 2016-2020 рр.

Назва продукції (послуг)	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відх. 2020 р. від 2016р. (+, -), тис. грн.	Відх. 2020 р до 2016 р., %
	обсяг продукції, тис. грн.	питома вага, %	обсяг продукції, тис. грн.	питома вага, %	обсяг продукції, тис.грн.	питома вага, %	обсяг продукції, тис.грн.	питома вага, %	обсяг продукції, тис.грн.	питома вага, %		
Цвяхи	22010,77	22,87	25467,31	23,17	29713,62	22,87	41073,46	23,17	30788,21	17,69	8777,4	-5,18
Шурупи, саморізи	15774,23	16,39	21532,35	19,59	21294,54	16,39	34727,19	19,59	34286,47	19,70	18512	3,31
Болти, гайки, шайби, стержні різьбові	24695,95	25,66	23950,48	21,79	33338,50	25,66	38627,13	21,79	45216,37	25,98	20520	0,32
Свердла	8238,4	8,56	18333,82	16,68	11121,49	8,56	29568,64	16,68	26141,26	15,02	17903	6,46
Інші засоби кріплення	17727,96	18,42	16531,22	15,04	23932,00	18,42	26661,41	15,04	27394,37	15,74	9666,4	-2,68
Ручний та витратний інструмент	7795,68	8,1	4099,83	3,73	10523,84	8,10	6612,17	3,73	10216,32	5,87	2420,6	-2,23
Всього товарна продукція	96243	100	109915	100	129924,00	100,00	177270,00	100,00	174043,00	100,00	77800	0

Примітка. Розраховано автором за даними [4-8; 28-32].

Таблиця Д.3 Пасив порівняльного аналітичного балансу ТОВ «Нейл» за 2020р.

Пасив	Абсолютні величини		Питома вага,%		Зміни	
	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	в абсолютних величинах	у питомій вазі
I. Власний капітал	36 629	39 097,5	57,02	59,00	2 468,5	2,0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	11 867,00	9 149,60	18,47	13,81	-2 717,4	-4,7
III. Поточні зобов'язання, у тому числі:	15 990,0	18 021,9	24,89	27,20	2 031,9	2,30
– короткострокові кредити банків	9 396,00	2 058,00	14,63	3,11	-7 338,0	-11,5
– кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4 012,00	2 499,70	6,25	3,77	-1 512,3	-2,5
поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями		11 490,00	0,00	17,34	11 490,0	17,3
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	15 744,00	18 021,90	24,51	27,20	2 277,9	2,7
Баланс	64 240	66 269	100	100	7211	0

Джерело. Складено автором за даними [4-8; 28-32].

Таблиця Д.4 Динаміка показників руху та стану основних фондів

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Темп росту 2020 р. до 2016 р., %
1. Вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.	18164	24357	25176	32292	32721	180,1
2. Вартість основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	24357	25176	32292	32721	35901,50	147,4
3. Вартість введених протягом року основних засобів, тис. грн.	6348	939	7266	702	4558,2	71,8
4. Вартість виведених протягом року основних засобів, тис. грн.	155	120	150	273	1377,70	888,8
5. Сума нарахованого зносу, тис. грн.	13067	15305	18288	21341	24369,30	186,5
6. Коефіцієнт зносу основних засобів	0,54	0,61	0,57	0,65	0,68	126,5
7. Коефіцієнт придатності основних засобів	0,46	0,39	0,43	0,35	0,32	69,3
8. Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,26	0,04	0,23	0,02	0,13	48,7
9. Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,01	0,00	0,01	0,01	0,04	493,4
10. Коефіцієнт приросту основних засобів	0,25	0,03	0,22	0,01	0,09	34,8
11. Середньорічна вартість основних засобів (за первісною вартістю), тис. грн.	21260,5	24766,5	28734	32506,5	32506,5	152,9
12. Середньорічна вартість виробничого обладнання (за первісною вартістю), тис.грн.	12406,5	15833	22691	22803	24805,1	199,9
13. Питома вага активної частини основних фондів,%	58,35	63,93	78,97	70,15	76,31	130,8
14. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	229	225	234	233	232	101,3
15. Чистий прибуток, тис. грн.	3982,0	3654,0	2971,0	2701,0	2470,8	62,0
16. Фондовіддача, грн./грн.	5,17	5,25	6,17	5,35	5,35	103,5
17. Машиновіддача, грн./грн.	8,86	8,21	7,81	7,63	6,09	68,8
18. Фондомісткість, грн./грн.	0,19	0,19	0,16	0,19	0,19	96,6
19. Фондоозброєність, тис.грн./особа	92,84	110,07	122,79	139,51	140,11	150,9
20. Технічна озброєність, тис.грн./особа	54,18	70,37	96,97	97,87	106,92	197,4
21. Рентабельність основних засобів,%	32,10	23,08	13,09	11,84	9,96	31,0

Примітка. Складено автором за даними [4-8; 28-32].

Додаток Е

Таблиця Е.1. Показники фінансового стану ТОВ«Нейл»

Назва показника	Роки					Відхилення 2020 р. від 2016 р. (+, -)	Нормативне значення
	2016	2017	2018	2019	2020		
1	2	3	4	5	6	7	8
Показники майнового стану							
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,5666	0,5365	0,6079	0,5663	0,6522	115,11	зменшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,0622	0,2606	0,0373	0,2250	0,0215	34,57	збільшення
Коефіцієнт вибуття	0,0209	0,0064	0,0048	0,0046	0,0083	39,71	повинен бути менше, ніж коефіцієнт оновлення основних засобів
Показники ліквідності							
Коефіцієнт покриття	1,9	2,6	2,22	1,67	3,3	173,68	2,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	0,62	0,49	0,41	0,87	181,25	0,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,08	0,06	0,03	0,10	250,00	0,2
Чистий оборотний капітал	11318	18353	23259,00	21805,00	36763,00	324,82	більше 0
Показники платоспроможності							
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,65	0,65	0,64	0,50	0,57	87,69	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	0,55	0,56	0,57	1,02	0,75	136,36	1,25-2
Коефіцієнт забезпечення власними засобами	0,49	0,51	0,55	0,40	0,70	142,86	>0,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,65	0,67	0,70	0,64	1,00	153,85	>0 збільшення

Продовження таблиці Е.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Показники ділової активності							
Коефіцієнт оборотності активів	16,55	8,08	1,33	1,46	1,31	7,92	збільш.
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	22,05	20,43	57,08	25,09	19,69	89,30	збільш.
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	16,55	17,86	18,29	17,17	14,13	85,38	збільш.
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	22,05	20,43	19,95	21,26	25,84	117,19	зменш.
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	16,6	18,25	6,39	14,55	18,54	111,69	зменш.
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	3,12	3,24	3,38	3,86	3,52	112,82	збільш.
Коефіцієнт оборотності основних засобів	5,41	5,17	5,25	6,17	5,35	98,89	зменш.
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,73	3,69	4,11	5,26	4,93	132,17	зменш.
Аналіз рентабельності підприємства							
Показник рентабельності активів	18,39	8,79	6,96	4,34	4,20	22,84	>0 збільшення
Показник рентабельності власного капіталу	27,88	13,36	10,92	8,76	7,37	26,43	>0 збільшення
Показник рентабельності діяльності	7,48	3,62	2,81	1,68	1,55	20,72	>0 збільшення
Показник рентабельності продукції	10,39	4,85	3,64	2,09	1,92	18,48	>0 збільшення

Примітка. Складено автором за даними [4-8; 28-32].

Таблиця Е.2 Розрахунок ймовірності банкрутства підприємства ТОВ «Нейл»

Назва моделі	2016 р.	2017 р.	2018р.	2019р.	2020 р.	Вага коефіцієнта
1	2	3	4	5	6	7
Модель Терешенко О.О. $Z = 1,03 X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6$						
X ₁ – відношення грошових надходжень до зобов'язань;	0,1543	-0,0153	-0,0037	0,0168	0,0173	1,03
X ₂ – відношення валюти балансу до зобов'язань;	2,9251	2,7574	1,9811	2,3061	2,4389	0,08
X ₃ – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;	0,0943	0,0747	0,0491	0,0407	0,0379	10
X ₄ – відношення прибутку до виручки;	0,0362	0,0281	0,0168	0,0155	0,0163	5
X ₅ – відношення виробничих запасів до виручки;	0,0474	0,0396	0,0394	0,1651	0,1620	0,3
X ₆ – відношення виручки до основного капіталу.	9,5173	12,6991	0,0000	15,1513	12,1063	0,1
Інтегральний показник Z	128,93	5,47	4,58	189,08	1,93	-
Модель К. Беєрмана $Z = 0,077X_1 + 0,813X_2 + 0,124X_3 - 0,105X_4 - 0,063X_5 + 0,061X_6 + 0,268X_7 + 0,217X_8 + 0,012X_9 + 0,165X_{10}$.						
X ₁ – відношення позичкового капіталу до валюти балансу;	0,3015	0,3620	0,4739	0,2489	0,2720	0,077
X ₂ – відношення чистого прибутку до валюти балансу;	2,4272	2,4750	0,0000	2,7093	2,2806	0,813
X ₃ – відношення чистого прибутку до позикового капіталу;	0,2572	0,1919	0,0859	0,0970	0,0909	0,124
X ₄ – відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації;	0,0362	0,0281	0,0168	0,0155	0,0163	-0,105
X ₅ – відношення грошового потоку до позикового капіталу;	0,1361	-0,0152	-0,0035	0,0168	0,0173	-0,063
X ₆ – відношення чистої виручки від реалізації до валюти балансу;	2,4272	2,4750	2,5875	2,7093	2,2806	0,061
X ₇ – відношення запасів до чистої виручки від реалізації;	0,0474	0,0396	0,0394	0,1651	0,1620	0,268
X ₈ – відношення суми амортизації до вартості основних засобів на кінець періоду;	0,5365	0,6079	0,5663	0,6522	0,6788	0,217
X ₉ – відношення введених основних засобів до суми амортизації;	0,4858	0,0614	0,3973	0,0329	0,1870	0,012
X ₁₀ – відношення заборгованості за банківськими позиками до позикового капіталу.	0,7728	0,8479	0,6063	0,7633	0,4125	0,165
Інтегральний показник Z	2,43	2,50	0,44	2,71	2,28	-

Продовження таблиці Е.2.

1	2	3	4	5	6	7
Модель Міністерства фінансів України $Z=0,95 X13+0,03 X2+1,1X63+1,4 X4+3,1 X5+$ $+0,04 X6+0,03 X7-0,45$ (переробна промисловість)						
X1 – коефіцієнт фінансової незалежності;	0,154	-0,015	-0,004	0,017	0,017	0,95
X2 – коефіцієнт покриття небо-ротних активів власним капіталом;	2,581	3,270	2,383	3,189	3,132	0,03
X3 – коефіцієнт рентабельності продажів за фінансовими результатами від операційної діяльності ;	0,253	0,227	0,196	0,193	0,209	1,1
X4 – коефіцієнт рентабельності операційної діяльності з фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування фінансових витрат та нарахування амортизації;	0,329	0,616	1,132	0,554	0,016	1,4
X5 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком;	0,088	0,070	0,043	0,042	0,037	3,1
X6 коефіцієнт оборотності оборотних активів;	3,258	3,074	3,266	3,299	2,810	0,04
X7 - коефіцієнт оборотності позич-кового капіталу за фінансовими результатами перед оподаткуванням, фінансовими витратами та нарахуванням амортизації.	0,257	0,192	0,086	0,097	0,091	0,03
Інтегральний показник Z	18,77	18,60	19,05	19,32	0,14	-

Примітка. Розраховано автором за даними [4-8; 28-32].

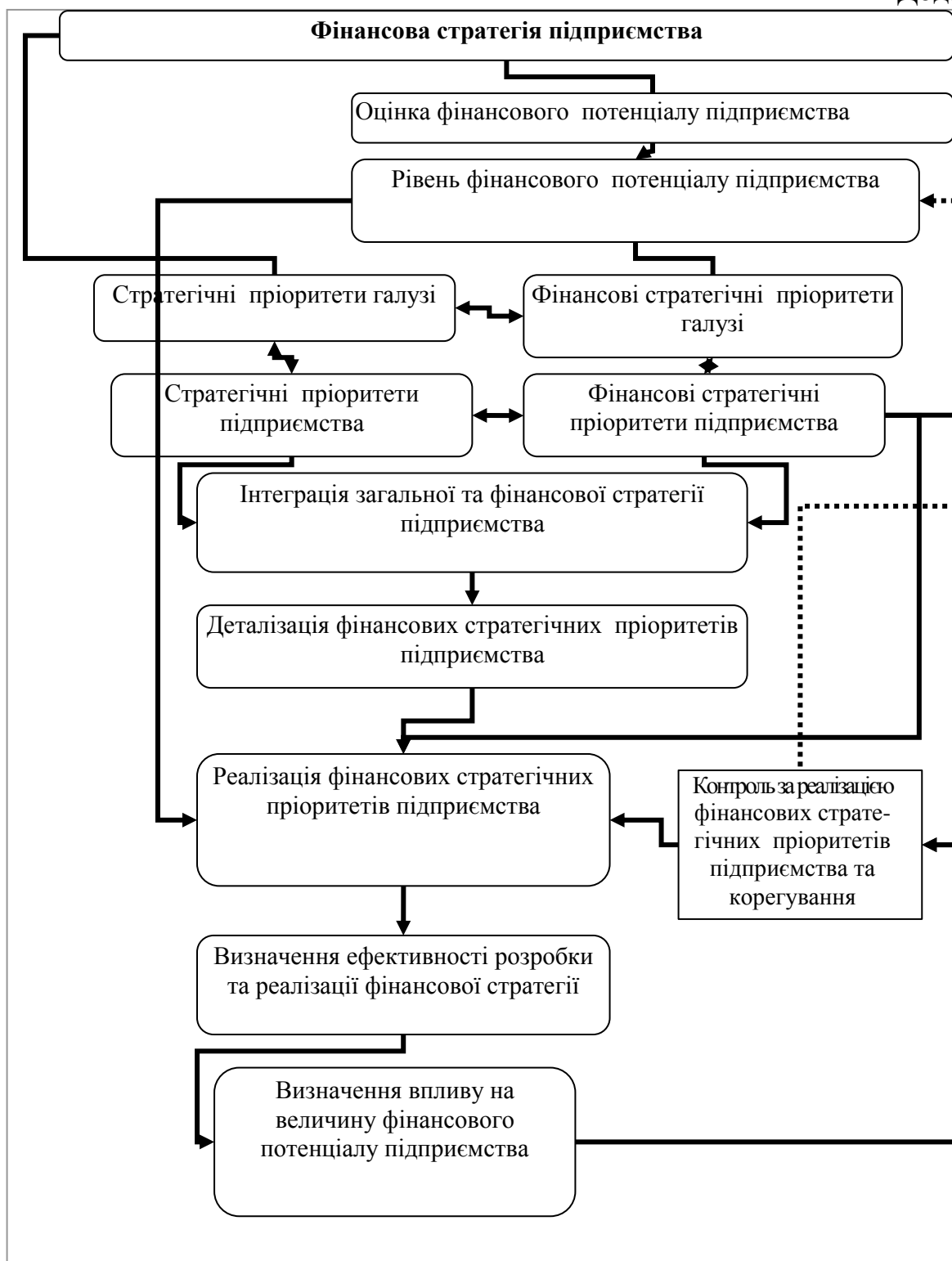


Рисунок Ж.1. – Взаємозв'язок фінансового потенціалу підприємства та фінансової стратегії в системі фінансового менеджменту
Примітка. Запропоновано автором.

Додаток 3

Таблиця 3.1. - Рекомендований звіт для цілей внутрішнього контролю за витратами за основним видом діяльності у ТОВ «Нейл» за звітний період (рік, місяць, квартал)

Статті витрат	План	Факт	Відхилення, (+/-)	Причини відхилень	Відповідальна особа
1. Витрати виробництва:					
- матеріальні витрати;					
- витрати на оплату праці;					
- витрати на соціальне забезпечення;					
- амортизація;					
- інші витрати					
1. Управлінські витрати:					
- витрати енергоресурсів;					
- витрати на оплату праці;					
- витрати на соціальне забезпечення;					
- амортизація;					
- інші витрати					
3. Витрати, пов'язані зі збутом:					
- витрати енергоресурсів та палива;					
- витрати на оплату праці;					
- витрати на соціальне забезпечення;					
- амортизація;					
- інші витрати					
Разом					

Примітка. Запропоновано автором

Таблиця И.1 Переваги та недоліки моделей оптимізації управління грошовими потоками підприємства

Моделі	Переваги	Недоліки
Модель Баумоля	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення постійного руху грошового потоку підприємства; – збереження всіх резервів грошових активів у формі короткотермінових фінансових вкладень. 	<ul style="list-style-type: none"> – враховує лише постійні операційні витрати, не беручи до уваги змінних і тимчасових витрат; – хронічна нестача оборотних активів не дає змоги підприємствам формувати залишок грошових коштів в необхідних розмірах з врахуванням їх резерву; – уповільнення платіжного обороту викликає значні (інколи непередбачувані) коливання в розмірах грошових поступлень, що відповідно відображається і на сумі залишку грошових активів; – обмежений перелік короткотермінових фондових інструментів і низька їх ліквідність заважають використанню в розрахунку показників, пов'язаних з короткотривалими фінансовими вкладеннями.
Модель Міллера-Орра	<ul style="list-style-type: none"> – можливість адаптування моделі до сьогоденних реалій на вітчизняних підприємствах; – можливість розрахувати розмах варіації залишку грошових коштів на рахунках в банку; – можливість визначити оптимальний розмір середнього залишку грошових коштів на рахунках в банку. 	<ul style="list-style-type: none"> – не враховує змінні і тимчасові витрати; – для характеристики поступлення-вибуття грошових коштів використовує дисперсію грошових потоків, що неадекватно відображає реально існуючі процеси.

Джерело: [19, с.103].

Таблиця И.2 Методика розрахунку моделей В. Баумоля та М. Міллера-Д. Орра

Модель Баумоля	Модель Міллера-Орра
$ОТГ = \sqrt{\frac{2 \cdot ППЗ \cdot ВТ}{ДГЕ}}$ <p>де ППЗ – обсяг витрачених грошових коштів для погашення поточних зобов'язань; ВТ – витрати із конвертації грошових потоків у цінні папери; ДГЕ – витрати із зберігання коштів на рахунку в банку</p>	<p>Визначення нижнього порогу грошових коштів на рахунку аналітичним відділом підприємства</p> $ОТГ = 2 \cdot \sqrt[3]{\frac{3 \cdot ЩС^2 \cdot ВТ}{4 \cdot ДГЕ_{щ}}}$ <p>де ЩС — дисперсія щоденного сальдо грошових коштів; ВТ — витрати із конвертації грошових потоків у цінні папери; ДГЕ_щ — щоденна середня ставка доходу</p>
<p>Оптимальний залишок = $ОТГ / 2$</p>	<p>Оптимальний залишок = $ОТГ / 2$</p> <p>Визначення верхнього порогу грошових коштів на рахунках</p> $ВП = НП + ОП,$ <p>де НП — нижній поріг; ОП — оптимальний залишок</p>

Джерело: [19, с.103]

Таблиця И.3 Відповідність рейтингу надійності та тривалості відстрочення платежу

Групи клієнтів за показниками надійності	Тривалість відстрочення платежу, днів
Група «золоті клієнти» – 28-64 бали	До 60
Група надійних клієнтів – 12-27 балів	До 45
Група підвищеної уваги – 5-12 балів	До 30
Група ризику – 1-4 бали	Відстрочка не надається

Примітка. Запропоновано автором

Таблиця К.1 Динаміка пасиву порівняльного аналітичного балансу ТОВ «Нейл» за 2016-2020 рр.

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
I. Необоротні активи, у т.ч.:	11549	10 231	14 236	11 487	12 484
основні засоби	24 357,00	25 176,00	32 292,00	32 721,00	35 901,50
у % до підсумку балансу	53,79	47,96	47,13	50,94	54,18
II. Оборотні активи, у т.ч.:	33 735	42 264	54 274	52 753	53 785
готова продукція	6004,0	15839,0	20759,0	10104,0	16028,0
у % до підсумку балансу	13,3	30,2	30,3	15,7	24,2
виробничі запаси	5208	5 142	6 982	28 731,00	24487,9
у % до підсумку балансу	11,5	9,8	10,2	44,7	37,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5209	5 054	8 944	9 364,00	8 184,30
у % до підсумку балансу	11,5	9,6	13,1	14,6	12,4
Гроші та їх еквіваленти	1296	1 074	983	1 539,00	825,3
у % до підсумку балансу	2,9	2,0	1,4	2,4	1,2
Баланс, тис.грн.	45 284	52 495	68 510	64 240	66 269

Примітка. Розраховано автором за даними [4-8].