

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра фінансового аналізу та аудиту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Аналіз фінансового потенціалу суб'єкта господарювання»

Студент 2 курсу, 6-м групи,
спеціальності 071 «Облік і
оподаткування»
спеціалізації «Фінансова
аналітика»

Суржан
Іван
Сергійович

Науковий керівник
к.е.н., доцент кафедри
фінансового аналізу та
аудиту

Романенко
Ольга
Анатоліївна

Гарант освітньо-професійної
програми
д.е.н., доцент

Назарова
Каріна
Олександрівна

Київ 2018

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1 Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства.....	10
1.2 Законодавче та наукове забезпечення фінансового потенціалу підприємства.....	16
1.3 Роль аналізу фінансового потенціалу в системі управління підприємством.....	22
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Е.І.К».....	31
2.2 Наукові підходи до організації та методики аналізу фінансового потенціалу та можливість їх застосування на підприємстві.....	40
2.3 Напрямки розвитку аналітичних процедур оцінки фінансового потенціалу.....	48
2.4 Рівні оцінки фінансового потенціалу підприємства.....	53
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	60
3.1 Аналіз фінансового потенціалу підприємства як основа оцінки дотримання принципу безперервності його діяльності.....	60
3.2 Місце економічного аналізу в системі фінансового планування господарської діяльності підприємства.....	69
3.3 Формування інтегрованого показника аналізу фінансового потенціалу підприємств в умовах використання сучасних інформаційних технологій.....	74
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	

ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Одним із об'єктів управління господарською діяльністю суб'єкта господарювання є фінансовий потенціал, який поєднує економічну ефективність господарської діяльності, під впливом факторів економіко-правового характеру. Цілісність фінансового потенціалу обумовлена наявністю тісного взаємозв'язку між його складовими елементами, кожен з яких здійснює свій внесок у розвиток потенціалу підприємства. В умовах господарської діяльності суб'єкта господарювання фінансовий потенціал складається з ресурсного потенціалу, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу. Як свідчить практика фінансовий потенціал підлягає активному впливу зовнішнього середовища та є динамічною слабоструктурованою системою. Варто відмітити особливі фінансового потенціалу, що обумовлені різним поєднанням його елементів (власних, позикових та залучених ресурсів). Різні комбінації: ресурсного забезпечення, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу дозволяє одержати синергетичний ефект. Однією із важливих функцій фінансового потенціалу є можливість протидіяти руйнівним тенденціям зовнішніх викликів, що обумовлено наявністю прихованих фінансових резервів у підприємства.

Питання аналізу фінансового потенціалу в цілому або його окремими складовими піднімалися в працях вітчизняних вчених з проблем економічного аналізу Н.С. Барабаш, Т.В. Барановської, І.О. Бланк, Н.І. Власюк, В.Ю. Гордополов, І.К. Дрозд, Я.А. Жаліло, О.А. Зінченко, Т.П. Куриленко, Д.В. Лисенко, О.І. Марченко, Є.В. Мних, О.В. Олійник, О.В. Романенко, В.К. Савчука, І.В. Саух, М.Ю. Чік. та інші. Зокрема, вченими сформовано напрями розвитку складових науки економічного аналізу, розроблено

теоретико-методологічні положення, які становлять фундамент подальшого його розвитку. Серед зарубіжних вчених проблеми економічного аналізу фінансового потенціалу представлені в працях: Р. Гранта, Б. Карлоффа, Д. Колліса, Б. Райана.

Оцінка наукових напрацювань вчених дозволила виявити особливості формування та використання фінансового потенціалу підприємств в цілому та його окремих складових. Віддаючи належне вагомим внескам перерахованих вчених у розвиток розробки комплексу методичного забезпечення аналізу фінансового потенціалу підприємств, зауважимо, що галузева специфіка функціонування підприємства зумовлює зміну напрямку системи управління ними. В результаті є потреба в оцінці нових вимог до системи управління та розробки інноваційних методик аналізу фінансового потенціалу підприємств.

Мета і завдання дослідження Метою написання випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування основних положень дослідження аналізу фінансового потенціалу суб'єкта господарювання (за матеріалами ТОВ «Е.І.К»)

Виходячи з мети випускної кваліфікаційної роботи її завданнями є:

- уточнити економічну сутність фінансового потенціалу підприємства;
- провести економіко-правовий аналіз та огляд нормативної бази і спеціальної літератури з теми дослідження;
- визначити роль аналізу фінансового потенціалу в системі управління підприємством;
- дати організаційно- економічну характеристику ТОВ «Е.І.К» в контексті теми дослідження;
- дослідити наукові підходи до організації та методики аналізу фінансового потенціалу та можливість їх застосування на підприємстві;
- визначити рівні оцінки фінансового потенціалу підприємства;
- провести аналіз фінансового потенціалу підприємства як основи оцінки дотримання принципу безперервності його діяльності;

- встановити місце економічного аналізу в системі фінансового планування господарської діяльності підприємства;
- сформувати інтегрований показник аналізу фінансового потенціалу підприємств в умовах використання сучасних інформаційних технологій.

Об'єктом дослідження є аналіз фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Е.І.К».

Предметом дослідження є сукупність організаційних, методичних, технічних прийомів організації фінансового потенціалу підприємства.

Наукова гіпотеза. Основною гіпотезою є припущення, що за допомогою дослідження системи фінансового потенціалу підприємства на прикладі ТОВ «Е.І.К», дозволить розробити рекомендації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні документи України, праці вітчизняних і закордонних вчених з питань обліку, контролю та аналізу стосовно фінансового потенціалу підприємства, спеціалізовані періодичні видання; первинні документи, облікові реєстри та форми звітності ТОВ «Е.І.К».

В процесі дослідження застосовувалися такі методичні прийоми: аналіз і синтез; абстрагування; документалістики (для встановлення достовірності досліджуваної інформації); розрахунково-аналітичні прийоми (при проведенні розрахунків та побудови таблиць, графіків, діаграм); моделювання (для розробки загальної та прикладної моделі).

Апробація. Матеріали дипломної роботи було подано до друку в збірнику наукових праць студентів КНТЕУ.

Логіка дослідження зумовила таку структуру дипломної роботи: вступ, 3 розділи, висновки до кожного розділу та загальний висновок, список використаних джерел із 95 найменувань, 1 додатків. Загальний обсяг – 95 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства

Важливою складовою управління підприємством, яка показує його ефективність, є фінансовий потенціал, що дозволяє оцінити ресурси, можливості та напрями його розвитку.

Як показують дослідження, фінансовий потенціал є багатоаспектною категорією, яка характеризує фінансово-господарську діяльність підприємств.

Науковці визначають шість підходів до трактування сутності фінансового потенціалу:

- сукупність фінансових ресурсів підприємства;
- джерела фінансування господарської діяльності підприємства;
- можливості розвитку господарської діяльності підприємства;
- фінансові показники підприємства;
- система управління фінансами підприємства;
- характеристика ефективності функціонування підприємства.

При створенні підприємства створюються організаційні та економічні передумови, які мають важливе значення для формування і подальшого розвитку фінансового потенціалу. Формується структура власності зареєстрованого підприємства, впливає на визначення та механізми реалізації його економічної політики. В цьому контексті економічна політика визначає межі та напрями розвитку фінансового потенціалу, для реалізації якої він і формується. На практиці власники та менеджери підприємства, формують його організаційна складову:

- структуру управління;

- кадрове забезпечення;
- організацію інформаційного забезпечення.

В системі управління фінансовим потенціалом підприємства економічна та організаційна складова впливають на основні параметри його розвитку і використання. Основним компонентом фінансового потенціалу підприємства виступають активи підприємства, які включає власні, залучені та позикові фінансові ресурси, які підприємство спроможне залучити для фінансування виробничої та інвестиційної діяльності. Чим більший обсяг фінансових ресурсів може сформувати підприємство за рахунок власних джерел, тим кращі у нього умови доступу до фінансових ресурсів зовнішніх кредиторів та інвесторів. Практика свідчить, що чим більший обсяг фінансових ресурсів може залучити підприємство із зовнішніх джерел, тим більші можливості для формування власних фінансових ресурсів. Тому важливим елементом ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства є структура балансу, тобто співвідношення між його активом та пасивом або між ресурсами та джерелами їх формування» [36].

Науковець Гончаренко І.М. зазначаючи, що «при дослідженні фінансового потенціалу з метою його підвищення необхідно враховувати наступне:

- фінансовий потенціал знаходить свій вияв у двох формах – наявній і спожитій, що необхідно враховувати при ототожненні фінансового потенціалу із сукупністю фінансових ресурсів, необхідних для нормального функціонування підприємства;
- розглядаючи фінансовий потенціал як складову потенціалу, зокрема конкурентного, необхідно враховувати динамічні властивості як основу економічного розвитку підприємства;
- ототожнюючи фінансовий потенціал з фінансово-майновим станом, що зручно при оцінюванні, необхідно враховувати потенційні

фінансові можливості підприємства (галузі) у зовнішньому конкурентному середовищі» [19].

Науковець Кучер Г.В. зазначає, що «фінансовий потенціал як економічна категорія входить до системи фінансових категорій та тісно взаємопов'язана з нею. Зокрема, існує тісний зв'язок категорії «фінансовий потенціал» із такими категоріями як доходи, витрати, бюджет, податки, цільові фонди грошових коштів, прибуток, дивіденди, заробітна плата, виручка, амортизація, відрахування, виплати, процент, кредит тощо[38].

Науковець Прокопишак В.Б. [73] виділяє певні властивості фінансового потенціалу, серед найважливіших слід відмітити:

- цілісність фінансового потенціалу, яка обумовлена наявністю тісного взаємозв'язку між його складовими елементами, кожен з яких здійснює свій внесок у розвиток потенціалу підприємства;
- фінансовий потенціал складається з ресурсного потенціалу, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу;
- фінансовий потенціал є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що створюють єдине ціле і має єдине призначення;
- фінансовий потенціал підлягає активному впливу зовнішнього середовища;
- система фінансового потенціалу існує доти, доки функціонує підприємство.

Джерелами розвитку системи фінансового потенціалу є:

- протиріччя в різних сферах діяльності;
- конкуренція;
- багатоманітність форм і методів функціонування

На нашу думку, застосування даних основних властивостей повинно бути узгоджене із функціями та принципами фінансового потенціалу для комплексного підходу до його оцінки.

В контексті даного дослідження варто зупинитися на основних функціях фінансового потенціалу. Так науковець Прокопишак В.Б. [73, с. 163] відмічає їх три а саме:

- планування, яка спрямована на зростання фінансового потенціалу в майбутньому;
- реалізації, яка спрямована на пошук нових джерел формування фінансового потенціалу підприємств, заснована на стимулюванні підприємницької діяльності, виникненні оригінальних компетенцій і ринкових можливостей;
- контролю, що спрямована на забезпечує перевірку ефективності прийнятих рішень, зокрема контроль за збереженням конкурентної позиції підприємства.

Науковець Кучер Г.В. [38] додає ще:

- розподільчу, яка забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку;
- відтворювальну, яка формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності;
- індикативну дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей.

Науковці Т. С. Шабатура, Н. В. Лагодієнко вважають і ми з цим погоджуємося, що реалізація функцій фінансового потенціалу повинна відповідати його принципам:

- цілеорієнтованості – для чіткого виділення меж між оцінюваним об'єктом, адресністю висновків та їх конкретизованістю;
- наукової обґрунтованості – для врахування об'єктивних умов і характерних особливостей підприємства, тенденцій економічного та науково-технічного розвитку та дії законів;

- системності – для аналізу суб'єкта як цілісної системи, де ознака кожного структурного елемента визначається його місцем у системі;
- багаторівневості – для аналізу суб'єкта як одного цілого або як системи взаємопов'язаних складових;
- достовірності – для використання доступних вихідних даних, простих у розумінні показників;
- адекватності об'єктивним закономірностям та тенденціям розвитку – для зосередження уваги на реальних тенденціях, а згодом – на створенні теоретичної основи стратегічного розвитку;
- універсальності – для можливості застосовувати систему показників різними підприємствами з урахуванням їх особливостей розвитку;
- комплексності – для поєднання різних методичних підходів до оцінки, що дасть можливість здійснювати різноаспектну оцінку об'єкта» [92].

Науковець Дзюбенко О.М. доповнює цей перелік такими функціями:

- системності;
- безперервності;
- збалансованості;
- прозорості,
- еластичності;
- релевантності.

Вважаємо, що в сукупності дані функції та принципи визначають функціональну спрямованість фінансового потенціалу підприємства та комплексність його оцінки.

Однією із важливих складових фінансового потенціалу є його види «при виборі показників оцінки фінансового потенціалу важливо враховувати наступне: фінансовий потенціал являє собою агреговане уявлення системи кількісних і якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу. Відповідно, перелік показників повинен бути розроблений із застосуванням системного, комплексного і стратегічного підходів; основною складністю є

відсутність достатньої інформаційної бази, тому число показників має бути обмеженим, містити мінімум суб'єктивної інформації, пов'язаної з особливостями фінансової діяльності для проведення порівняльної оцінки фінансового потенціалу» [28].

Варто відмітити, що на фінансовий потенціал підприємства впливають фактори як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Так, зовнішнє середовище визначає потенціал підприємства, що класифікується за такими ознаками:

- за рівнем абстрагованості,
- за рівнем агрегованості оцінки,
- за галузевою ознакою,
- за спрямованістю діяльності.

Характеризують економічний за подібними ознаками Овдієнко В. Н. і Котлова В. А. [63] додають інші класифікації видів потенціалу:

- належність до сфери суспільного виробництва: виробничий та невиробничий потенціал;
- досягнутий рівень: нормативний, реальний, стратегічний потенціал;
- зміст: потенціал в натурально-речовинній формі та у вартісних вимірах;
- ресурсну структуру: трудовий потенціал, потенціал основних фондів і потенціал матеріальних ресурсів.

Виходячи із завдання нашого дослідження можна зробити висновок, що фінансовий потенціал є об'єктом управління господарською діяльністю підприємства та підлягає оцінці для встановлення його стану та напрямів розвитку. Процес управління фінансовим потенціалом визначається сукупністю його функцій та принципів які перераховані вище. Вказані категорії визначають параметри управління та його

функціональну спрямованість як властивості об'єкту економічного аналізу.

1.2. Законодавче та наукове забезпечення фінансово потенціалу

Складовою потенціалу підприємства, що залежить від його функціональної спрямованості є фінансовий потенціал.

Питання дослідження фінансово потенціалу підприємства, як економічними категорії не втратило актуальності й сьогодні

В таблиці 1.1 наведено деякі визначення фінансового потенціалу підприємства вітчизняними науковцями.

Таблиця 1.1

Визначення сутності «фінансового потенціалу»

Визначення	Автор	Джерело інформації
Потенціал, який визначається обсягом, складом і структурою джерел фінансування, тобто частина економічного потенціалу підприємства	Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш [87]	Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін. ; за ред. проф. Г.В.Митрофанова. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т : 2002. 301 с.
Власні, позикові і залучені фінансові ресурси підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат	Бритченко І.Г. [15]	Управління потенціалом підприємства. Конспект лекцій. Бритченко І.Г. Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. 112 с.
Фінансовий потенціал відображає не лише наявні фінансові ресурси, а й їхні резерви, котрі можуть бути використані за певних умов.	С.В. Онишко [64, с. 67-68]	Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. 2003. № 6. С. 67-74.
Насамперед це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства.	В. Ковальов [35]	Ковалев В.В., Ковалев В.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения) [Текст] : учеб.пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. 432 с.
Фінансові показники виробництва (прибутковість, ліквідність, платоспроможність), потенційні інвестиційні	П.А. Фомин Старовойтов М.К. [89]	Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий. URL:

можливості		http://www.cfin.ru/management
Сукупність господарських відносин і зв'язків, які спрямовані на одержання максимально-можливих фінансових результатів	Шкроміда В.В. [94, с.3]	Шкроміда В.В. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства

Як зазначає науковець Кучер Г.В., «фінансовий потенціал як фінансова категорія відображає соціально-економічні відносини, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів та пов'язані із формуванням, розподілом та перерозподілом, використанням, накопиченням та примноженням фінансових активів, впливають на фінансовий стан, фінансову стійкість та визначають можливості процесу відтворення для забезпечення економічного зростання» [38].

На думку Г.О. Партин, Р.І. Задерецька, О.В. Граціян «Фінансовий потенціал підприємства визначаємо як його здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності, обсягів цих ресурсів» [67]. Науковець Ю.В. Селиванова дає власне визначення: «можливості системи фінансових ресурсів та компетенцій підприємства забезпечити вирішення поточних та стратегічних завдань, орієнтованих на стійке функціонування та розвиток підприємства» [81].

Як зазначає науковець Маслак І.О. «за рахунок фінансового потенціалу підприємство здатне отримати прибуток та досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат, за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових коштів на найбільш вигідних для підприємства умовах» [42, с. 125]. «За рахунок фінансового потенціалу існує потенційна можливість збереження стійкості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, отримання наперед визначеного позитивного фінансового результату, що може бути реалізованим внаслідок управлінського впливу з метою досягнення певного, наперед визначеного

рівня розвитку підприємства як на певний момент часу, так і у перспективі» вважає Белінська О.В. [11].

Н.С. Танклевская вказує на те, що фінансового потенціалу «потенційні фінансові показники виробництва (прибутковість, ліквідність, платоспроможність), потенційні інвестиційні можливості» [83]. «Система стосунків, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів; наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості, рентабельності вкладеного капіталу; що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану підприємства», таку думку має науковець Міценко Н.Г. [48, с. 215]. Руда Р.В. вважає фінансовий потенціал (найважливіша характеристика ефективності фінансово-господарської діяльності та надійності підприємства, що визначає його конкурентоспроможність та потенціал у ділових стосунках, є основою ефективної реалізації фінансових інтересів усіх учасників господарської діяльності) [78, с. 172].

«Фінансовий потенціал визначається обсягом, складом і структурою джерел фінансування, тобто частина економічного потенціалу підприємства» вважають Г.В. Митрофанова, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш [87].

Мойсеєнко І.П., Мачкур Л.А. характеризують фінансовий потенціал з позиції можливості розвитку господарської діяльності підприємства: «конкурентоспроможність підприємства, можливості ділового співробітництва, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси підприємства і його партнерів у фінансових та виробничих відносинах» [57]. Фінансовий потенціал «це сукупність наявних та потенційних фінансових ресурсів, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою

системою за певних умов для забезпечення сталих темпів економічного зростання у визначений період» таке визначення знаходимо в роботі науковця В. Свірського [80].

Проблемам економічного аналізу в тому числі фінансового потенціалу присвячені наукові праці Є.В. Мних «Методологія та організація комплексного економічного аналізу ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів в промисловості», А.С. Лісецький «Проблеми підвищення економічної ефективності промислового птахівництва (інформаційно-аналітичний аспект)» О.А. Зоріна «Економічний аналіз діяльності акціонерних товариств в контексті сучасної теорії олігополії», Т.М. Ковальчук «Оперативний економічний аналіз: теорія, методологія, організація», О.М. Галенко «Фінансовий аналіз діяльності підприємств з метою упередження банкрутства: теорія і методологія», К. Савчук «Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств», І.Д. Лазаришин «Економічний аналіз: теорія, методологія, практика», О.В. Олійник «Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація». Крім того, інші наукові праці, які присвячені питанням аналізу фінансового потенціалу, наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Спеціальна література з теми дослідження

№	Найменування	Автор	Короткий опис змісту
1.	«Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства»	Гудзь О.Є.	Висвітлено наукові підходи до трактування сутності «фінансового потенціалу», розкрито його роль та призначення. Визначено основні завдання аналізу фінансового потенціалу.
2.	«Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання»	Турчак В.В., Чижинська С.Д.	Визначено сутність категорії «фінансового потенціалу», досліджено практичні та методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу та умов його формування, узагальнено

			показники його оцінки на прикладі окремого підприємства.
3.	«Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства»	Боронос В.Г.	Розглянуто визначення фінансових ресурсів, здійснено їх аналіз, оцінено роль на значення фінансових показників в управлінні фінансами, визначено інструментарій та методи оптимізації структури капіталу підприємства.
4.	«Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування»	Саух І.В.	Систематизовано наукові підходи до формування фінансового потенціалу, виділено його властивості.
5.	«Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства»	Танклевська Н.С.	Опрацьовано публікації на дану тему, узагальнено підходи до змісту «фінансового потенціалу», визначено складові управління фінансовим потенціалом.
6.	«Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства»	Харченко С.В.	Виділено теоретичні аспекти управління результативністю діяльності підприємства, визначено основні проблемні питання управлінського характеру, пов'язані із забезпеченням результативного використання потенціалу підприємства.
7.	«Діагностика потенціалу підприємства»	Кузьмін О.Є., Мельник О.Г.	Визначено поняття «потенціалу», розглянуто його складові, зокрема «фінансовий потенціал». Розглянуто модель діагностики рівня потенціалу, яка вирізняється врахування ключових потенціалоутворюючих чинників та дає змогу оцінити перспективи діяльності підприємства.

На сьогодні немає цілісної структури нормативно-правових положень. Тому, оцінка фінансового потенціалу підприємства визначається на запит користувача. Лише окремі аспекти методик визначені нормативними актами, зокрема:

Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [68];

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [43];
2. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій [44];
3. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [69].
4. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [71];

Варто відмітити, що дані методичні положення мають не мають цілісності, зокрема:

- для оцінки рівня платоспроможності та банкрутства,
- для цілей приватизації,
- для оцінки кредитоспроможності.

Слід відмітити, що в цілях кредитування банки та небанківські фінансово-кредитні установи розробляють власні методики, які ґрунтуються на даних фінансової звітності, та іншої внутрішньої або зовнішній інформації про господарську діяльність підприємства.

Так як держава не регламентує організаційно-методологічні положення економічного аналізу фінансового потенціалу підприємств тому в оцінці сучасних методик економічного аналізу фінансового потенціалу суб'єктів господарювання різних галузей та розширення тих, які нормативно закріплені важливе значення методика економічного аналізу фінансового потенціалу варто вивчати наукову та навчальну літературу і внутрішні положення вітчизняних підприємств щодо економічного аналізу господарської діяльності.

Для забезпечення комплексності дослідження проблем економічного аналізу фінансового потенціалу підприємств існує потреба в оцінці сучасного

стану його організації та методики та напрями застосування його результатів менеджментом конкретних підприємств. Це дозволить виявити основні моменти формування аналітичного інструментарію та напрями організації економічного аналізу фінансового потенціалу на підприємствах різних видів економічної діяльності для цілей управління окремими суб'єктом господарювання.

Оскільки «господарська діяльність сучасних підприємств являє собою сукупність виробничої, торговельної, фінансової та інших видів діяльності. Її результати залежать від комплексного впливу економічних, техніко-технологічних, соціальних, екологічних та інших процесів, що знаходяться в різному ступені зв'язку між собою і підсумковими показниками. Розкрити причини і умови, які породжують ці взаємозв'язки, їх взаємодію і спрямованість можливо тільки за допомогою комплексного аналізу господарської діяльності» [39,с.45].

1.3. Роль аналізу фінансового потенціалу в системі управління підприємством

Управління є загальною функцією організації систем діяльності, що спрямовані на досягнення найбільшого ефекту від залучених ресурсів. За допомогою загального аналізу здійснюють контроль і оцінку економічних процесів та ефективності управління кадровою, фінансовою, інвестиційною, маркетинговою та іншими видами політик підприємства, а також розробляють коригувальні дії.

Система управління підприємство, як правило, охоплює всі сфери діяльності (виробництво, торгівля, інвестування, кредитування) та включає такі важливі елементи діяльності суб'єкта господарювання як забезпеченість матеріальними, фінансовими чи трудовими ресурсами, вплив зовнішнього середовища, конкурентоспроможність, інноваційність розвитку та інші. Задля ефективного функціонування системи управління вона повинна використовувати широку інформаційну базу, більшу частину якої складають дані, отримані в процесі аналізу

(Рис.1.1). Аналітична інформаційна база (аналітичне забезпечення системи управління) охоплює сукупність різноманітних даних, проте найважливішими з них є ті, що отримані в ході:

- вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів і умов фінансово-господарської діяльності;
- групування даних чинників, оцінка їх значущості, відбір найсуттєвіших;
- оцінки факторного впливу на результативність фінансово-господарської діяльності;
- виявлення ризиків та заходи їх мінімізації;
- прогнозування рівня діяльності підприємства;
- моніторингу відхилень, визначення їх причин і т.д.

Як зазначається у працях широкого кола науковців, ефективне управління капіталом підприємств різної форми власності, організаційних і галузевих структур у першу чергу залежить від раціонально проведеного аналізу ефективності використання капіталу, що є складовою аналізу фінансового потенціалу підприємства.

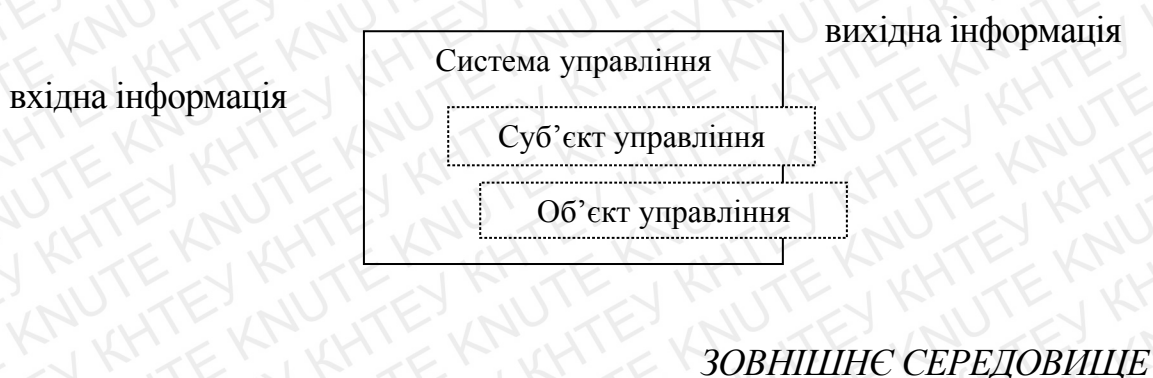


Рис. 1.1. Система управління підприємством

Роль аналізу фінансового потенціалу в системі управління підприємством полягає в тому, що дана інформаційна система управління дозволяє оцінити причинно-наслідкові зв'язки: «Господарська діяльність

сучасних підприємств являє собою сукупність виробничої, торговельної, фінансової та інших видів діяльності. Її результати залежать від комплексного впливу економічних, техніко-технологічних, соціальних, екологічних та інших процесів, що знаходяться в різному ступені зв'язку між собою і підсумковими показниками. Розкрити причини і умови, які породжують ці взаємозв'язки, їх взаємодію і спрямованість можливо тільки за допомогою комплексного аналізу господарської діяльності. Саме він здатний забезпечити належну ефективність управлінських рішень» [39,с.45].

Про місце економічного аналізу в управлінні господарською діяльністю підприємства визначив Мних Є.М., який визначив що: «Найбільш ефективний вплив на зміну і розвиток економічних явищ та процесів в умовах демократизації систем управління і менеджменту буде досягатися у тому випадку, коли будуть виваженими та всесторонньо обґрунтованими і переконливими їх регулятори. Системні аналітичні обґрунтування кількісного та якісного виміру їх дієвості у конкретному економічному середовищі є необхідною і достатньою умовою впровадження і поширення. Сукупність такого аналітичного інструментарію не регламентується, проте переконливість його дії у гармонізації суспільних, корпоративних та особистих інтересів є незаперечною» [49, с. 172].

Основними завданнями аналізу як складової системи управління діяльністю є:

- 1) комплексна оцінка фінансового потенціалу, яка включає в себе аналіз таких елементів як фінансова стійкість, платоспроможність (ліквідність), рентабельність, структура та динаміка грошових потоків, ефективність використання власного та залученого капіталу, забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, кредитоспроможність підприємства, ліверидж, оцінювання позицій

підприємства на фінансову ринку та кількісне оцінювання його конкурентоспроможності;

2) виявлення змін у фінансовому потенціалі в динаміці та серед аналогічних підприємств або підприємств певної галузі, а, крім того, виявлення основних факторів, що спричинили зміни у фінансовому потенціалі;

3) прогноз основних тенденцій у фінансовому потенціалі як складова стратегічного аналізу.

Важливо зазначити, що фінансовий аналіз являє собою важливі інструментарій для оцінки майнового стану підприємства, ступеня підприємницького ризику, достатності капіталу для продовження діяльності та розширення її масштабів, потреби у зовнішніх джерелах фінансування, обґрунтованості політики розподілу та використання прибутку та обґрунтованості здійснених інвестицій. Насправді це не повний перелік об'єктів, які можуть бути оцінені в ході здійснення економічного аналізу, проте для будь-якого підприємства вони є одними з найважливіших.

Економічний аналіз фінансового потенціалу підприємства є однією із складових фінансового планування та дозволяє як оцінити його результати, так і сформувавши інформаційне забезпечення та виявити оптимальну модель стану фінансового потенціалу для формування прогнозів розвитку господарської діяльності.

Майже всі науковці, роботи яких були опрацьовані в ході даного дослідження, вважають, що стратегічний фінансовий аналіз є вихідним етапом здійснення процесу стратегічного управління. Стратегічний аналіз здійснюється для того, аби визначити та оцінити переваги і доцільність прийнятої стратегії розвитку підприємства та обґрунтувати на нього вплив зовнішніх і внутрішніх факторів.

Так як фінансування є однією з найважливіших категорій під час розвитку підприємства, управління фінансовим потенціалом набуває на вітчизняних підприємствах все більшого значення.

Відтак, формування стратегії управління фінансовим потенціалом має включати такі складові:

- діагностика та прогнозування фінансового потенціалу підприємства;
- стратегічне і тактичне планування;
- вибір ефективних фінансових інструментів, у тому числі в рамках прийнятих інвестиційних рішень;
- управління фінансовими ризиками;
- податкове планування; організаційно-правове оформлення та подальший контроль фінансових потоків.

Відповідно до Танклевської Н.С. та її праці про категорію управління фінансами підприємства, що була згадана раніше, система управління фінансовим потенціалом підприємства, крім фінансового планування (бюджетування, планування і прогнозування фінансових потоків, прибутку і надходжень) також включає такі компоненти як фінансове регулювання (коригування планових та фактичних показників фінансових ресурсів, регулювання фінансових ризиків) та фінансовий контроль в процесі реалізації свого фінансового потенціалу.

Як зазначає Біла О.Г. «планування – це процес перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, процес визначення пріоритетів, засобів та методів їх досягнення. Фінансове планування у теоретичному аспекті розглядають як найвагомішу та невід'ємну частину загального планування діяльності підприємства. На підприємство майже завжди впливає нестабільність зовнішнього середовища, невизначеність умов господарювання, тому ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від стану фінансового планування на підприємстві. Чим вищий рівень невизначеності, тим більшого значення набуває планування, а від

його правильності та точності прогнозу залежать успіхи або невдачі підприємницької діяльності» [12, с. 15]. Отже, фінансові плани виступають джерелом інформації для оцінки фінансового потенціалу з позиції врахування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Важливою складовою проведення аналітичної оцінки і виявлення напрямів щодо зміцнення фінансового потенціалу є інформаційне забезпечення. Основною вимогою до інформації є її достовірність та те, як даний критерій визначає результативність обґрунтованих управлінських рішень і їх практичне застосування. Особливо актуальним є питання щодо перевірки зовнішньої інформації, а також перевірки репутації інвестора з метою унеможливлення економічного шахрайства через процес інвестування [37]. Про інформаційне забезпечення аналізу фінансового потенціалу буде згадано також у наступних розділах даного дослідження.

Суттєвим під час управління фінансовим потенціалом є розгляд властивостей. Відтак Саух І.В. вважає, що властивості даного виду потенціалу включають:

- 1) цілісність, так як він обумовлений тісним взаємозв'язком елементів, причому кожен з цих елементів здійснює свій суттєвий внесок у розвиток потенціалу;
- 2) складається з ресурсного потенціалу, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу.
- 3) підлягає активному впливу зовнішнього середовища;
- 4) є динамічною слабо структурованою системою;
- 5) унікальність, так як на кожному підприємстві існує своє оптимальне співвідношення елементів (власних і залучених ресурсів);
- 6) адаптивність до змін зовнішнього середовища;

7) існує доти, поки існує підприємство, тому важливою умовою для розвитку фінансового потенціалу є дотримання принципу безперервності діяльності;

8) та інші властивості.

Отже, зазначимо, що аналіз фінансового потенціалу підприємства або хоча б його окремих складових має важливе значення для системи управління діяльністю, так як надає якісну та достовірну (якщо аналіз проведений ефективно фахівцями у даній галузі) інформаційну базу, забезпечує виконання господарських операцій у встановлені створи, підвищує гнучкість та оперативність керування процесів, підвищує здатність підприємства адаптуватися до зовнішніх змін шляхом їх прогнозів та удосконалює загальну систему управління підприємством.

Висновки до 1-го розділу

На основі дослідження теоретичної основи аналізу фінансового потенціалу підприємства можна зробити наступні висновки:

- дослідження дефініції фінансового потенціалу в наукових джерелах дозволяє визначити підходи до сутності фінансового потенціалу за наступними напрямками: сукупність фінансових ресурсів підприємства, джерела фінансування господарської діяльності підприємства, можливості розвитку господарської діяльності підприємства, фінансові показники підприємства, система управління фінансами підприємства, характеристика ефективності функціонування підприємства. Відповідно до цього, аналіз фінансовий потенціал є об'єктом управління господарської діяльності підприємства;

- при вивченні наукової літератури визначено сукупність функцій фінансового потенціалу: по-перше, фінансовий потенціал як система управління фінансовими ресурсами виконує наступні функції: планування, стимулювання та контроль.

- встановлено основні принципи фінансового потенціалу до яких віднесено: системності, безперервності, збалансованості, прозорості, еластичності, релевантності;

- сукупність властивостей фінансового потенціалу визначаються його класифікацією за наступними ознаками: в залежності від властивостей змінюватися: змінний та фіксований; за часом використання: поточний та перспективний; за стадіями процесу відтворення: виробничий та обіговий; за характером впливу на результати діяльності підприємства: екстенсивний, інтенсивний, інноваційний; за способом виявлення: явний та прихований.

Дослідження нормативно-правових положень свідчить, що на сьогодні немає цілісної структури нормативно-правових положень. Тому, оцінка фінансового потенціалу підприємства визначається на запит користувача. Лише окремі аспекти методик визначені нормативними актами.

Роль аналізу фінансового потенціалу в системі управління підприємством полягає в тому, що дана інформаційна система управління залежать від комплексного впливу економічних, техніко-технологічних, соціальних, екологічних та інших процесів, що знаходяться в різному ступені зв'язку між собою і підсумковими показниками. Розкрити причини і умови, які породжують ці взаємозв'язки, їх взаємодію і спрямованість можливо тільки за допомогою комплексного аналізу господарської діяльності. Аналіз фінансового потенціалу підприємства або хоча б його окремих складових має важливе значення для системи управління діяльністю, так як надає якісну та достовірну (якщо аналіз проведений ефективно фахівцями у даній галузі) інформаційну базу, забезпечує виконання господарських операцій у встановлені створи, підвищує гнучкість та оперативність керування процесів, підвищує здатність підприємства адаптуватися до зовнішніх

змін шляхом їх прогнозів та удосконалює загальну систему управління підприємством.

РОЗДІЛ 2

Сучасний стан та напрями розвитку аналізу фінансового потенціалу підприємства

2.1. Організаційно-правова характеристика ТОВ «Е.І.К.»

Для проведення дослідження базовим підприємством обрано товариство з обмеженою відповідальністю «Е.І.К.». ТОВ «Е.І.К.» є суб'єктом малого підприємництва приватної форми власності. Діяльність суб'єкта господарювання регламентується господарським, цивільним, трудовим та податковим кодексами України, законом України «Про господарські товариства», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», «Про товариство з обмеженою та додатковою відповідальністю», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та іншими нормативно-правовими документами.

ТОВ «Е.І.К.» займається оптовою та роздрібною торгівлею. Крім того, інформація про досліджуване підприємство присутня в реєстрі платників ПДВ з індивідуальним податковим номером та станом на 1 листопада 2018 року не має податкової заборгованості перед бюджетом.

Основний вид економічної діяльності підприємства належить до групи G «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», а саме підгруп 46 «Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами» та 47 «Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами».

Крім зазначеного вище виду діяльності ТОВ «Е.І.К.» займається також наступними видами:

- 1) оптова торгівля паливом, деревиною, хімічними продуктами та іншими проміжними продуктами, що є однією з найширших діяльностей досліджуваного підприємства після основної;
- 2) добування та збагачення камінного вугілля;
- 3) виробництво дерев'яної тари;

4) купівля, продаж та здавання в операційну оренду власного нерухомого майна (основні засоби);

5) посередництво в оптовій торгівлі об'єктами, визначеними раніше, а крім того деревиною та будівельними матеріалами;

6) консультування з питань комерційної діяльності та управління, яке забезпечує професійний персонал даного підприємства.

Оптова торгівля паливом

7) Посередництво в торгівлі паливом, рудами, металами та хімічними речовинами

8) Посередництво в торгівлі деревиною та будівельними матеріалами

9) Оптова торгівля деревиною

10) Оптова торгівля хімічними продуктами

11) Оптова торгівля іншими проміжними продуктами

Бухгалтерський облік на досліджуваному підприємстві ведеться виключно згідно з вітчизняними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та нормативно-правовими актами, чинними на території України чи міжнародними актами, ратифікованими Верховною Радою України. Облік ведеться бухгалтером. Бухгалтерії не створено за відсутності потреби. Бухгалтер входить до економічного відділу разом з посадою касира. Організаційну структуру підприємства відображено на Рис. 2.1.

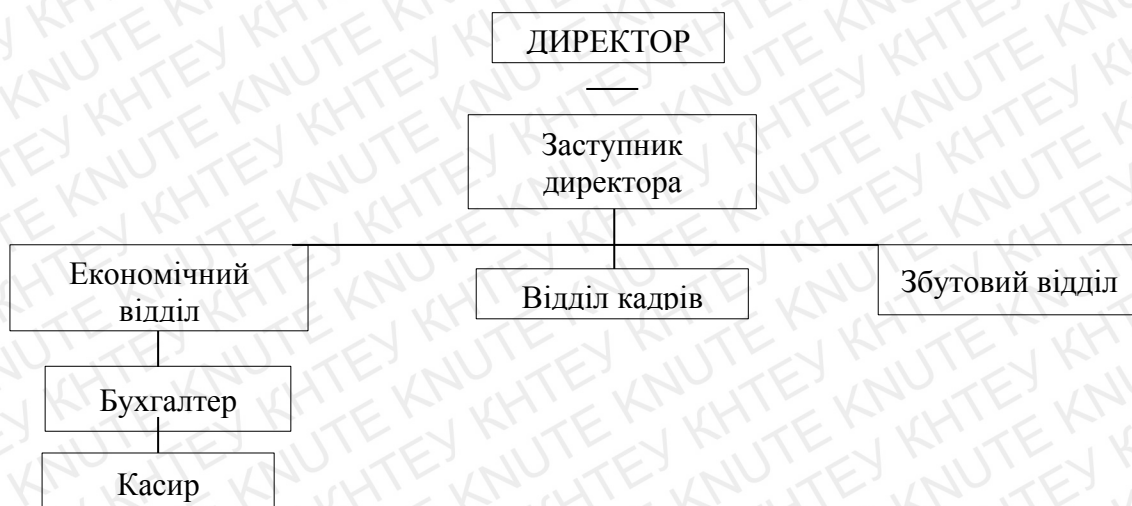


Рис.2.1. Організаційна структура ТОВ «Е.І.К.»

Бухгалтер, згідно з чинним законодавством та посадовими інструкціями, затвердженими на ТОВ «Е.І.К.», зобов'язаний вести бухгалтерський облік, підбивати підсумки та аналізувати фінансову інформацію для підготовки відповідних стандартизованих звітів, надавати консультації, допомогу та попереджати про проблеми фірми, виявлені під час аналізу та інше. Таким чином, за аналіз фінансового потенціалу на досліджуваному підприємстві відповідальний бухгалтер.

З метою автоматизації деяких ділянок обліку використовується програмне забезпечення «1С: Підприємством». Крім цього, підприємство веде облік згідно з наказом №1а «Про обліку політику підприємства», де визначені основні положення облікової політики ТОВ «Е.І.К.»

Організація бухгалтерського обліку є дуже важливою складовою початку загальної діяльності підприємства. Адже це включає в себе створення такої інформаційної системи, яка забезпечує реальне керівництво та примноження фінансових результатів діяльності. Тому при організації бухгалтерського обліку конкретного суб'єкта господарювання доцільно розглядати його галузеву специфіку не в межах окремих видів економічної діяльності, яку він здійснює, а з огляду на специфічні ознаки, що характеризують галузеву специфіку підприємства.

Проте на кожному підприємстві існують типові дії, яка виконуються будь-яким бухгалтером. Типова послідовність дій щодо облікового процесу на ТОВ «Е.І.К.» подана на Рис. 2.2.

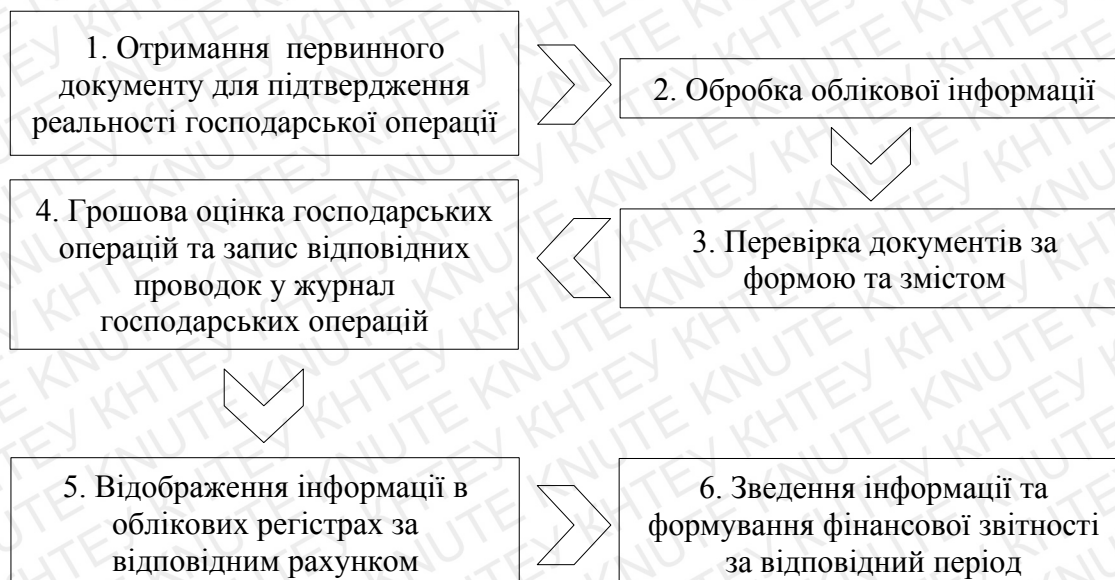


Рис. 2.2. Організація облікового процесу ТОВ «Е.І.К.»

Таким чином, першочергово після отримання працівниками будь-якого відділу первинного документа, в якому відображається конкретний вид операції, бухгалтером виконується обробка первинної документації. На даному етапі перевіряється справжність первинного документа та відповідність його вимогам законодавства. Відтак, наприклад, Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.1995 р. №88 вимагає перевірку наявності обов'язкових реквізитів та складання зведених документів з метою контролю та впорядкування обробки інформації.

Обов'язковими реквізитами, відповідно до чинної редакції даного нормативно-правового акту, є найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), дата складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції

Наступний етап облікового процесу включає в себе перевірку документів на наявність матеріальних чи інтелектуальних підробок іншої сторони або помилок у заповненні, якщо документ заповнювався не бухгалтером. Матеріальною підробкою називається дія, коли у документи вносяться необґрунтовані правки, підтирання, підчищення. Інтелектуальна підробка – це складання документа з завідома неправдивим змістом, хоч формальна частина оформлення дотримана.

Подальше зведення облікової інформації в облікові регістри та звіт конкретного періоду – важливе завдання бухгалтера, так як останні є цінною інформацією під час аналізу фінансового потенціалу. Крім того, так як ТОВ «Е.І.К.» зареєстровано в статистичних органах, на кінець періоду бухгалтер повинен формувати та подавати відповідні стандартні статистичні документи.

Доцільним у даному пункті також вважаємо розглянути фінансовий стан досліджуваного підприємства за відповідний період.

Для визначення загального фінансового стану необхідно оцінити показники фінансової стійкості, ліквідності, конкурентоспроможності та, крім того, результати діяльності. Проте деякі з них ми будемо розглядати та аналізувати у наступних пунктах під час розкриття аспектів аналізу фінансового потенціалу суб'єкта господарювання.

Дослідимо структуру майнового та фінансового потенціалу підприємства, аби зробити висновок про оптимальне співвідношення їх складових. Дана структура відображена у таблиці 2.1. Крім того, вважаємо доцільним у даному питанні проаналізувати й динаміку даної зміни обсягу активів та пасивів, що наведена у таблиці 2.2.

Табл. 2.1.

Структура активів та пасивів ТОВ «Е.І.К.» за 2013-2017 рр.

Стаття балансу	2013	2016	2017	Відхилення			
				Абсолютне		Відносне	
				2017/2013	2017/2016	2017/2013	2017/2016
АКТИВИ							
Основні засоби	745	560	938	193	378	25,91	67,50
Запаси	2223	2089	1853	-370	-236	-16,64	-11,30
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2522	1568	1921	-601	353	-23,83	22,51
Інша дебіторська заборгованість	673	998	806	133	-192	19,76	-19,24
Грошові кошти та їх еквіваленти	3641	6574	6589	2948	15	80,97	0,23
Витрати майбутніх періодів	392	17	30	-362	13	-92,35	76,47
БАЛАНС	10935	12479	13140	2205	661	20,16	5,30
ПАСИВИ							
Статутний капітал	3225	3225	3225	0	0	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1522	2675	2353	831	-322	54,60	-12,04
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	260	67	374	114	307	43,85	458,21
Поточна заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	88	161	176	88	15	100,00	9,32
товари, роботи, послуги	383	37	25	-358	-12	-93,47	-32,43
- з бюджетом	266	64	60	-206	-4	-77,44	-6,25
БАЛАНС	10935	12479	13140	2205	661	20,16	5,30

Відповідно до даних таблиці 2.1. бачимо, що у період з 2013 по 2017 рр. загальна валюта балансу збільшилася на 2205 тис. грн, що свідчить про розширення ресурсної та фінансової бази підприємства. У статтях активу на це зростання найбільший вплив мало збільшення грошових коштів та їх еквівалентів на 2947 тис.грн (80,94%), у статтях пасиву – зростання нерозподіленого прибутку на 831 тис.грн (54,56%).

Табл.2.2

Динаміка активів та пасивів ТОВ «Е.І.К.» за 2013-2017 рр.

Стаття балансу	Ланцюгові показники							
	2014/2013		2015/2014		2016/2015		2017/2016	
	Δ	%	Δ	%	Δ	%	Δ	%
АКТИВИ								
Основні засоби	130	17,45	-163	-18,63	-152	-21,35	378	67,50
Запаси	-290	-13,05	-404	-20,90	560	36,63	-236	-11,30
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	-605	-23,99	886	46,22	-1235	-44,06	353	22,51
Інша дебіторська заборгованість	435	64,64	-103	-9,30	-7	-0,70	-192	-19,24
Грошові кошти та їх еквіваленти	1355	37,22	1789	35,81	-211	-3,11	15	0,23
Витрати майбутніх періодів	-31	-7,91	-149	-41,27	-195	-91,98	13	76,47
БАЛАНС	1130	10,33	1771	14,68	-1357	-9,81	661	5,30
ПАСИВИ								
Статутний капітал	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	93	6,11	1060	65,63	0	0,00	-322	-12,04
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-8	-3,08	-116	-46,03	-69	-50,74	307	458,21
Поточна заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	64	72,73	-2	-1,32	11	7,33	15	9,32
товари, роботи, послуги	-292	-76,24	-26	-28,57	-28	-43,08	-12	-32,43
- з бюджетом	359	134,96	-436	-69,76	-125	-66,14	-4	-6,25
БАЛАНС	1130	10,33	1771	14,68	-1357	-9,81	661	5,30

Відповідно до даних таблиці 2.2 можна зробити також наступні висновки.

Загальна валюта балансу досліджуваного підприємства, у порівнянні з 2013 роком, у звітному збільшилася на 20,16%. Якщо провести детальний аналіз окремо статей балансу, то отримаємо наступні результати.

Обсяг основних засобів за залишковою вартістю зріс на 192 тис. грн (25,81%) в порівнянні з 2013 роком, причому до даного зростання призвело значне збільшення обсягу у період 2016-2017 років. Так як підприємство веде свою діяльність у промисловій сфері, збільшення необоротних активів є позитивним для нього.

Обсяг запасів зменшується на 16,62%, проте, як уже було зазначено, для промислового підприємства важливішим є нарощування виробничих потужностей.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги зменшується на 601 тис. грн (23,84%), притому й кредиторська заборгованість зменшується на 358 тис. грн (93,52%). Проте спостерігаються негативні тенденції у їх співвідношенні. Дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) значно перевищує розмір кредиторської заборгованості (659% - у 2013 р., 7684% - у 2017р.). Така ситуація знижує фінансову стійкість підприємства. Тобто існує ймовірність, що управлінська складова суб'єкта господарювання проводить ефективний контроль за вчасним погашенням власних боргів, проте недостатньо приділяє увагу відносинам з дебіторами.

Статутний капітал не змінюється протягом досліджуваного періоду.

Нерозподілений прибуток зріс у порівнянні з 2013 роком на 54,56%, що є також позитивним, так як свідчить про ефективну фінансово-господарську діяльність досліджуваного суб'єкта.

Кредиторська заборгованість, зокрема заборгованість у розрахунках з бюджетом за податком на прибуток, падає на суттєві 77,47%. Тобто підприємство вчасно виплачує усі податки, а крім того зменшуються штрафи за неправильне ведення податкового обліку, якщо такі були.

Таким чином, вважаємо, що структура активів та пасивів ТОВ «Е.І.К.» є оптимальною для підприємства, відповідно до його специфіки та виду економічної діяльності. Доволі характерним для суб'єкта господарювання оптової та роздрібної торгівлі є переважання обсягу запасів над необоротними активами, а крім того великі обсяги дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги. Крім того, відповідно до збільшення обсягу валюти балансу можна зробити висновок про нарощення ресурсного та фінансового потенціалу, що є ключовою умовою вибору даного підприємства як базового.

2.2. Наукові підходи до організації та методики аналізу фінансового потенціалу та можливість їх застосування на підприємстві

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства передбачає використання різноманітних моделей та методик, які у визначений спосіб формулюють зв'язки між ефективністю функціонування підприємства та контрольованими і неконтрольованими параметрами, що визначають рівень цієї ефективності. Таким чином, у будь-якій не лише економічній науці її представники часто оперують поняттями «метод», «методологія» та «методика». Методом зазвичай називають спосіб пізнання або дослідження певного об'єкта. Методологія – це вчення про метод пізнання світу та конкретно про метод, який застосовується у науковій сфері.

Проведення аналізу фінансових результатів діяльності та фінансового потенціалу підприємства передбачає використання певної методики як сукупності правил, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації.

Запропонована Мнихом С.В. методика аналізу фінансового потенціалу суб'єкта господарювання включає в себе наступні блоки:

- 1) формування цілей і задач аналізу;
- 2) об'єкти та суб'єкти дослідження;
- 3) система показників аналізу;
- 4) рекомендація щодо послідовності і періодичності досліджень;
- 5) опис методів і способів аналізу;
- 6) інформаційне забезпечення аналізу;
- 7) вказівки щодо організації аналізу;
- 8) технічні засоби, які використовуються для обробки економічної інформації;
- 9) характеристика документального оформлення результатів аналізу;
- 10) споживачі результатів аналізу.

Надалі вважаємо необхідним детальніше розглянути перераховані блоки даної методики проведення дослідження.

Основною метою аналізу фінансового потенціалу є пошук резервів підвищення ефективності господарської діяльності і розробка заходів щодо їх реалізації. Проте деякі науковці вважають доцільним розширити мету та цілі проведення даного виду аналізу та вказують, що головна мета аналізу фінансового потенціалу – дати оцінку результатів ефективності діяльності підприємства за звітний період і його поточного фінансового стану; своєчасно виявляти й усувати недоліки в фінансовій діяльності та знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства та підвищення його платоспроможності, ліквідності і стійкості.

Серед найважливіших завдань, що ставлять перед собою суб'єкти аналізу, виділяємо оцінку фактичного стану фінансового потенціалу, виявлення змін у динаміці та структурі в цілому за фінансовою звітністю та за окремими статтями, виявлення факторів, які спричинили дані відхилення, визначення кількісного та якісного впливу факторів на результативні показники, визначення резервів підвищення ефективності фінансового потенціалу, і, як підсумок, розробка і впровадження заходів щодо використання виявлених резервів та контроль за виконанням управлінських рішень.

Об'єктами аналізу є фінансові показники, які визначають фінансовий потенціал, а крім того обсяги власного і залученого позикового капіталу.

Суб'єктами аналізу на ТОВ «Е.І.К» є керівництво в особі директора та економічний відділ в особі бухгалтера. Крім цього суб'єктами фінансового аналізу можуть бути власники та уповноважені ним органи, персонал та функціональні служби підприємства, зовнішні учасники, що забезпечують і спрямовують діяльність підприємства (зараз, наприклад, є дуже популярним залучення підприємств, що надають аутсорсингові послуги та централізовані бухгалтерії), а крім того спеціальні інформаційні служби.

Система показників включає такі, що дозволяють провести (Рис.2.3):

- 1) аналіз доходів і витрат підприємства;
- 2) аналіз показників прибутку;

- 3) аналіз і оцінка операційного важеля;
- 4) аналіз дивідендного доходу;
- 5) аналіз ділової активності;
- 6) аналіз показників рентабельності;
- 7) аналіз і оцінка фінансового важеля.

Аналіз доходів і витрат	<ul style="list-style-type: none"> • Абсолютні та відносні відхилення від планових показників; • Структура статей; • Темпи зростання і приросту окремих статей доходів і витрат (динаміка); • Рівень окремих елементів витрат
Аналіз показників прибутку	<ul style="list-style-type: none"> • Рівень чистого прибутку; • Динаміка валового, чистого, прибутку від операційної діяльності та прибутку до оподаткування
Аналіз і оцінка операційного важеля	<ul style="list-style-type: none"> • Коефіцієнт операційного (виробничого) левериджу
Аналіз ділової активності	<ul style="list-style-type: none"> • Показники платоспроможності; • Показники ліквідності • Конкурентоспроможність підприємства, продукції Показники оборотності певних об'єктів та тривалості їх оборотів; • Тривалість фінансового та операційного циклів
Аналіз показників рентабельності	<ul style="list-style-type: none"> • Рентабельність діяльності; • Рентабельність статей активів (запасів, активів, оборотних засобів, дебіторської заборгованості) • Рентабельність статей пасивів (власного капіталу, кредиторської заборгованості); • Рентабельність виробничих та загальних витрат; • Загальна та чиста рентабельність
Аналіз фінансового важеля	<ul style="list-style-type: none"> • Розмір фінансового левериджу; • Ефект фінансового важеля

Рис 2.3. Система показників аналізу фінансового потенціалу суб'єкта господарювання

Рекомендаціями щодо періодичності та послідовності проведення аналізу фінансового потенціалу займається бухгалтерська служба, а на ТОВ «Е.І.К.» особисто бухгалтер. Зазвичай даний аналіз проводиться за підсумками кварталів та загального звітного року, проте якщо існує необхідність, він проводиться частіше. Наприклад, доцільно проводити аналіз фінансового потенціалу частіше для підприємств, які функціонують на нестабільних ринках або фінансові показники яких дуже коливаються. Крім того, бухгалтерія повинна частіше проводити аналіз в умовах кризової економічної ситуації на всьому ринку та у всіх галузях.

Серед основних методів аналізу фінансового потенціалу можна виділити п'ять груп: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний.

Група горизонтального аналізу включає методи, які дають можливість порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. Іншими словами, це аналіз динаміки, який визначає метод співставлення значень однакових показників протягом певного часового періоду. Іншою назвою методу є часовий аналіз. Інформаційною основою для застосування горизонтального методу являється фінансова звітність суб'єкта господарювання. При реалізації даного методу передбачається визначення абсолютного відхилення, а також відносного приросту обсягу показника, як ми це робили при аналізі динаміки показників фінансової звітності.

Група вертикального аналізу дозволяє визначити структуру основних елементів активів та пасивів підприємства, вплив окремих чинників на фінансовий результат та його окремі показники. Розрахунок структури активів відбувається на основі ділення певного елемента активу на загальну суму активів. При визначенні висновків на базі розрахованої структури активів та пасивів необхідно звернути увагу на галузь діяльності підприємства, історію його функціонування, стан та вплив учасників ринку, показники майнового стану тощо.

Група трендового аналізу використовується зазвичай при стратегічному аналізі для прогнозування та планування. Трендовий аналіз, як і горизонтальний аналіз, це порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів, проте додається ще визначення тренда. Трендом називається основна тенденція динаміки показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренда формуються можливі значення показників у майбутньому, а, отже, ведеться перспективний, прогнозний аналіз. Через схожість трендового і горизонтального аналізу деякі автори зазвичай не виділяють другого як окрему групу.

Коефіцієнтний аналіз – це метод, що встановлює співвідношення між показниками фінансових звітів, що є абсолютними величинами. Крім того, передбачає вивчення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану підприємства. Їх значення порівнюються з базисними величинами, а опісля вивчається їх динаміка.

Факторний аналіз – це метод, що дозволяє визначити вплив одного або декількох факторів на зміну певного результативного показника.

Він включає в себе детермінований та стохастичний аналіз. Детермінований факторний аналіз визначає детермінований зв'язок між показниками, тобто такий зв'язок при якому кожному значенню фактора відповідає визначене не випадкове значення результативного показника. Стохастичний зв'язок, який використовується під час стохастичного факторного аналізу, характеризується ситуацією, коли одному значенню фактору відповідають безліч значень результативного показника.

Під час факторного аналізу розв'язуються наступні завдання:

- 1) оцінка впливу відносної зміни факторів на відносну зміну результативного показника;
- 2) оцінка впливу абсолютної зміни кожного фактору на абсолютну зміну результативного показника;

3) визначення відношення величини зміни результативного показника, викликаной зміною і-го фактора, до базової величини результативного показника;

4) визначення частки абсолютної зміни результативного показника, викликаной зміною і-го фактора, у загальній зміні результативного показника.

Інформаційне забезпечення є однією з найважливіших умов проведення якісного аналізу, який дозволить приймати правильні управлінські та економічні рішення. Для аналізу фінансового потенціалу найбільш поширеним є використання фінансової звітності досліджуваного підприємства. Проте крім них, може використовуватися довідникова галузева література, нормативно-правова та спеціалізована література, поза облікові джерела, статистичні, аналітичні і управлінські звіти.

Фінансова звітність малих суб'єктів підприємництва відрізняється від звітності, яку подумують середні та великі підприємства. Крім того, для її державного регулювання існує окреме положення (стандарт) фінансової звітності 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (форми NN 1-м, 2-м, 1-мс, 2-мс)», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 №39. Отже, відповідно до законодавства, малі суб'єкти підприємництва складають та подають лише два звіти: Баланс форми 1-м та Звіт про фінансові результати форми 2-м. Причому окремі підприємства з числа суб'єктів малого підприємництва мають право скласти спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва форми 1-мс та 2-мс. Такий звіт можуть скласти суб'єкти мікропідприємства та юридичні особи, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів і витрат відповідно до податкового законодавства тобто ті, що зареєстровані та сплачують єдиний податок та віднесені до третьої групи.

Баланс - це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображує на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Деякі статті повноцінного балансу, який подається середніми та великими підприємствами, упущені у даних формах. Крім того, дозволяється, наприклад, обліковувати

необоротні активи тільки за первісною вартістю без урахування зменшення корисності та переоцінки до справедливої вартості; не створювати забезпечення наступних витрат і платежів (на виплату наступних відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а визнають відповідні витрати у періоді їх фактичного понесення, а крім того, поточну дебіторську заборгованість включати до підсумку балансу за її фактичною сумою.

Звіт про фінансові результати – це звіт, який відображає результати фінансово-господарської діяльності підприємства за визначений період. Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

Як інформаційна система для узагальнення інформації, необхідної для аналізу, на підприємстві використовується програмне забезпечення «1С: підприємство», створено спеціально для підприємств українського походження.

Останнім блоком загальної методики аналізу фінансового потенціалу підприємства є визначення користувачів (споживачів) результатів такого аналізу. Зазвичай користувачі поділяються на внутрішніх і зовнішніх (Рис.2.4.)

Внутрішні користувачі фінансового аналізу – це одержувачі аналітичної інформації в межах підприємства, організації чи їх структурних підрозділів – цехів, відділів. До них належать управлінський персонал, власники контрольних пакетів акцій, члени трудового колективу, бухгалтери, економісти, фінансисти, аналітики, внутрішні аудитори, профспілкові організації. На ТОВ «Е.І.К.» користувачами є бухгалтер, керівник, працівники та профспілкова організація.

Зовнішні користувачі фінансового аналізу – це одержувачі результатів економічного аналізу, які перебувають поза межами господарських структур. Зовнішніми користувачами можуть виступати: представники вищих органів

управління, інвестори, кредитори, контрагенти, представники державних контролюючих і регулюючих органів, зовнішні спеціалісти, незалежні аналітики, зовнішні аудитори, конкуренти. На ТОВ «Е.І.К», наприклад, такими зовнішніми користувачами є органи державної влади (органи державної реєстрації, фіскальні органи, органи статистики), зовнішні фахівці і спеціалісти, конкуренти, кредитори та контрагенти.

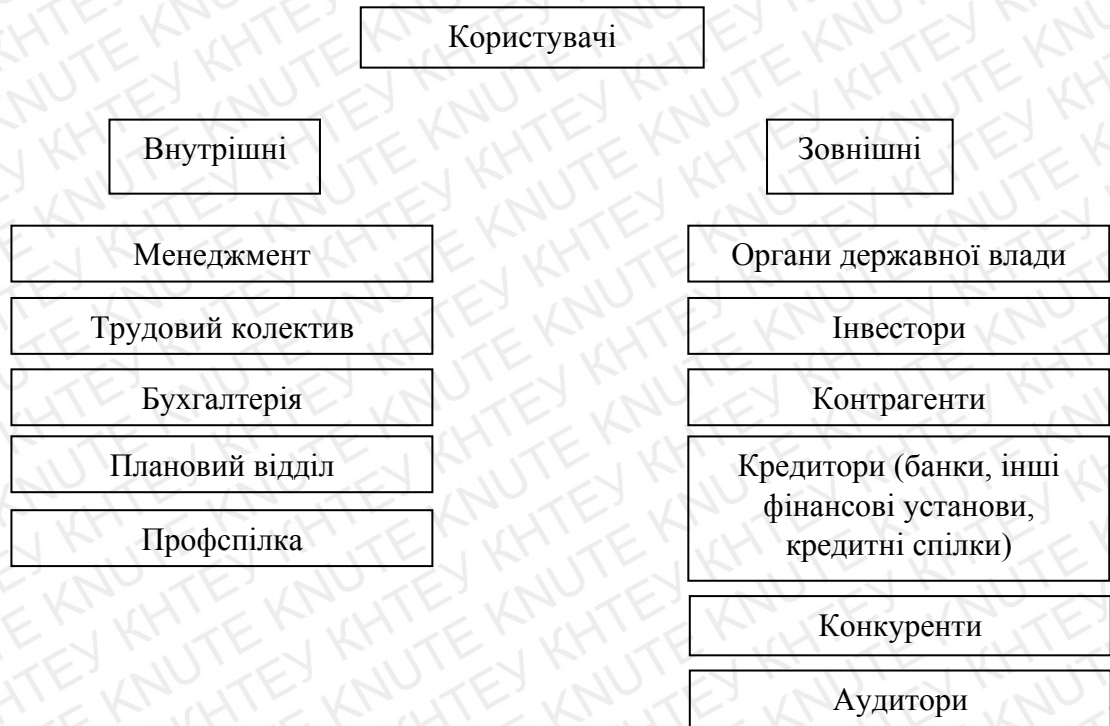


Рис. 2.4. Користувачі результатами аналізу фінансового потенціалу суб'єкта господарювання

Отже, дана методика, запропонована визначним вітчизняним економістом Мнихом С.В., ставить перед собою за головну мету фінансового аналізу отримання визначеного числа основних параметрів, що дають об'єктивну і обґрунтовану характеристику фінансового стану підприємства, його прибутковості, збитковості, змін в структурі активів і пасивів, в розрахунках з дебіторами і кредиторами і т.д. Дана методика вважається найбільш доцільною для використання на підприємствах, що функціонують в умовах українського ринку.

2.3. Напрями розвитку аналітичних процедур оцінки фінансового потенціалу

Головною проблемою більшості сучасних підприємств є відсутність системи гнучкого фінансового планування та аналізу, несвоєчасне виявлення ознак фінансової нестабільності. Для ефективної побудови методики фінансового аналізу варто звертати увагу як на досвід зарубіжних та вітчизняних вчених в галузі фінансового аналізу, так і на специфіку діяльності окремої галузі.

По-перше, значною проблемою є те, що не існує на законодавчому рівні єдиної визначеної методики аналізу фінансового потенціалу. Навіть не всі науковці сходяться у думках, які показники необхідно аналізувати для того, щоб зробити висновок та прогноз.

На нашу думку, методику Мниха С.В. можна взяти за базу розробки загальної єдиної методики, проте внести до неї корективи.

Сам процес аналізу фінансового потенціалу необхідно здійснювати за такими етапами:

- 1) експрес-аналіз;
- 2) поглиблений аналіз;
- 3) факторний аналіз;
- 4) визначення інтегрального показника фінансового стану;
- 5) узагальнення результатів аналізу.

На першому етапі під час проведення експрес-аналізу фінансового потенціалу вихідними даними є окремі статті балансу підприємства, які використовуються для розрахунку незалежних змінних. Мета експрес-аналізу фінансово-господарської діяльності полягає в оцінці умов роботи підприємства у звітному періоді, виявленні основних тенденцій показників його діяльності (рентабельність, оборотність активів, ліквідність балансу), а також якісних змін у майновому та фінансовому положеннях. При цьому необхідно звертати увагу на алгоритм розрахунку основних показників. Сутність експрес-аналізу – відбір невеликої кількості показників і постійне

дослідження їхньої динаміки. Експрес-аналіз завершується висновком про доцільність подальшого поглибленого (детального) аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Відповідно до груп методів, про які ми говорили у попередньому пункті, експрес-аналіз включає горизонтальний (динаміки) та вертикальний (структури) аналіз фінансового потенціалу.

Після того, як було прийнято рішення про продовження аналізу, наступає другий етап – поглиблений аналіз. Вихідними його даними вже є безпосередньо вся фінансова звітність. Метою поглибленого аналізу є детальна характеристика майнового і фінансового стану підприємства, результатів його діяльності у минулому і звітному періодах, а також можливостей його розвитку. Поглиблений аналіз фінансового стану передбачає розрахунок аналітичних коефіцієнтів, що дозволяють оцінити різні сторони діяльності підприємства: майновий стан, ліквідність і платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність. На нашу думку, цей етап є найважливішим, проте саме з ним існують найбільші проблеми у вітчизняних підприємств. Неправильні висновки, які робляться на основі розрахованих даних, на жаль, приводять до падіння конкурентоспроможності підприємств та зростання можливості настання банкрутства.

Факторний аналіз, на нашу думку, найбільше повинен бути націлений на виявлення ймовірності настання кризової ситуації та банкрутства суб'єкта господарювання. Таким чином, основним завданням діагностики банкрутства підприємств є оцінка результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення чинників, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, та прийняття рішення про визначення підприємства платоспроможним (неплатоспроможним). Відомо, що за кордоном в практиці для оцінки фінансового стану, та зокрема, фінансового потенціалу, підприємства широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на

увагу дискримінантні моделі Альтмана (вофакторна та п'ятифакторна), Таффлера (п'ятифакторна), Ліса, Чессера. Проте ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Тому вважаємо необхідним в майбутньому збільшити обсяг досліджень в даній сфері та скорегувати моделі так, аби вони працювали в українських ринкових умовах.

Методика інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства передбачає розрахунок інтегрального показника на базі узагальнюючих показників, якими зазвичай є коефіцієнти (коефіцієнтний аналіз). Дана методика передбачає реалізацію декількох етапів, а саме: визначення основних напрямів оцінки; вибір основних фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів; розрахунок для кожного з коефіцієнтів нормативного значення; визначення вагомості окремих коефіцієнтів; формування узагальнюючих показників; розробку інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, та фінансового потенціалу зокрема. Проведення діагностики за інтегральним показником фінансово-господарської діяльності дозволяє отримати досить вичерпну інформацію про фінансовий стан підприємства на даному етапі його розвитку та можливу динаміку у майбутньому.

Також яскравою проблемою у вітчизняних підприємств є відсутність або неефективність стратегічного планування та розвитку фінансового потенціалу.

Отже, виходячи з усіх вищеперерахованих проблем, вважаємо необхідним виділити такі напрями розвитку економічного аналізу фінансового потенціалу:

1) розробка галузевої методики економічного аналізу фінансового потенціалу для малих суб'єктів господарювання в оптовій та роздрібній торгівлі

2) розробка галузевої методики економічного аналізу та оцінки фінансового потенціалу загалом підприємств оптової та роздрібною торгівлі.

Метою здійснення економічного аналізу фінансового потенціалу торгівельних суб'єктів малого підприємництва є оцінка в цілому та окремих елементів фінансового потенціалу окремого торговельного підприємства даної організаційно-правової форми та обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків для прийняття відповідних управлінських рішень менеджментом підприємства та власниками, а крім того прийняття економічних рішень органом державної влади. Здійснення такого аналізу можливо як на внутрішньому рівні для потреб управління господарською діяльністю суб'єктів малого підприємництва, так і зовнішньому з позиції оцінки даного суб'єкту державним органом, контрагентами, потенційними інвесторами та кредиторами, а іноді й кінцевими споживачами. Щодо процедурної сторони, методика полягає в порядку застосування комплексу аналітичних процедур, що дозволяють оцінити елементи фінансового потенціалу, або ж інтегрований показник його стану за певний період часу.

Розробка другої методики, що буде використовуватися на всіх торгівельних підприємства незалежно від їх розміру та доходу повинна бути направлена на оцінку фінансового потенціалу торгівельних підприємств в контексті порівняння їх стану в певний період часу. Зазначена методика полягає в тому, щоб оцінити комплекс аналітичних показників фінансового потенціалу та визначити стан підприємства за відповідними рівнями з градацією окремих показників. Зазначимо, що градація показників має передбачати особливості функціонування окремих видів торгівельних підприємств, що визначаються природно-кліматичними умовами, територією, ринком, кількістю споживачів, розвитком логістичної інфраструктури. А отже її застосування не можливе для всієї сукупності

торгівельних підприємств. Тому кожен розроблений методикі необхідно доопрацювати окремо всередині підприємства бухгалтерією або керівником.

Запропоновані методики, як визначено в ході дослідження, будуть універсальними та підходящими для підприємств українського ринку. Хоча після певного доопрацювання з'явиться їх можливість використання й за кордоном. Це пояснюватиметься її універсальністю, повнотою множини оцінювальних параметрів, а також простотою розрахунків. Виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що універсальність та адекватність запропонованих методик дозволить покласти її в основу прогнозування фінансового стану торговельного малого підприємства, та фінансового потенціалу зокрема. Тому існує необхідність продовження досліджень у даній сфері.

2.4. Рівні оцінки фінансового потенціалу підприємства

Як відомо, оцінка та аналіз елементів фінансового потенціалу в розрізах ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності (платоспроможності) та рентабельності не завжди дає повну та порівнювану інформацію про цілісність та стан фінансового потенціалу малих торговельних суб'єктів господарювання.

На даний час ще розроблено єдиного підходу до визначення рівнів фінансового потенціалу та методики їх оцінки. Проте якщо опрацювати наявні зараз підходи до даного питання, то вирішення даного питання наступне. Певна група науковців визначають рівні фінансового потенціалу за його складовими. Зокрема, аналітична оцінка показника ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності піддається ранжуванню за рівнями. Причому першочергово формується граничне значення за кожним показником фінансового потенціалу в розрізі фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та рентабельності відповідно до якого визначається кількісна оцінка показників за межами граничної норми. А уже потім в результаті застосування аналітичних процедур формується інтегрований показник фінансового стану й відповідно за його рівнем формується шкала рейтингової оцінки для фінансового потенціалу.

Після опрацювання певного кола наукових напрацювань вітчизняних практиків та фахівців, можна виділити два види розподілу фінансового потенціалу за рівнями (Рис.2.5):

- 1) абсолютний, нормальний, нестійкий і кризовий фінансовий потенціал (аналогічно до того, як поділяють фінансову стійкість при аналізі її за абсолютними показниками);
- 2) високий, середній, низький фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал



Рис 2.5. Рівні фінансового потенціалу підприємства

Оцінка рівня фінансового потенціалу підприємства залежить від ділової репутації (іміджу) підприємства, можливості залучення додаткового капіталу, отриманих фінансових результатів, рентабельності, мінливості умов внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ідеальна ситуація, яка характерна для абсолютного або високого (за різними підходами) фінансового потенціалу, повинна відповідати наступним умовам:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі, що необхідний для реалізації ефективних інвестиційних проектів та розширення фінансово-господарської діяльності;
- високої рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи керування фінансами,
- забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану.

Тобто аби торгівельний суб'єкт малого підприємства характеризувався високим (абсолютним) фінансовим потенціалом, його діяльність повинна бути стабільна, а фінансовий результат – додатнім

(наявність прибутків). Даний рівень свідчить про широкі можливості залучення позикового або інвестиційного капіталу в обсязі, необхідному для реалізації будь-яких ефективних інвестиційних проектів.

Для середнього (нормального) фінансового потенціалу необхідно характеризуватися також додатнім фінансовим результатом, проте допускається певна нестабільність діяльності через коливання і важкість в адаптації до внутрішніх і зовнішніх змін. Даний рівень фінансового потенціалу відображає обмежені можливості залучення капіталу підприємством, так як фінанси знаходяться лише в обсязі, необхідному тільки для поповнення оборотного капіталу.

Низький (нестійкий, кризовий) фінансовий потенціал відображає фінансову нестабільність підприємства. За такого рівня взагалі відсутні можливості до залучення додаткових коштів. Крім того, низький або кризовий рівень фінансового потенціалу свідчить про велику ймовірність настання банкрутства.

Але крім вищенаведеної характеристики є ряд науковців, які притримуються інших ознак. Загалом вони є спорідненими, але перелік умов віднесення конкретного підприємства до конкретного рівня фінансового потенціалу розширений. Таким чином, фахівці вважають необхідним зрівняти поняття «фінансова стійкість» та «фінансовий потенціал» як взаємопов'язані та взаємообумовлені.

Абсолютний фінансовий потенціал мають підприємства, що характеризуються абсолютною фінансовою стійкістю, а отже, відрізняються високим рівнем платоспроможності і не залежать від зовнішніх джерел фінансування своєї виробничо-фінансової діяльності. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є власні оборотні кошти. Проте якщо вони мають на меті збільшити обсяги діяльності, залучення додаткових коштів реалізується швидко та без проблем через хорошу репутацію на фінансовому ринку таких суб'єктів господарювання.

Нормальну фінансову стійкість, а отже й фінансовий потенціал, мають суб'єкти господарювання, на яких підтримується термінова платоспроможність (тобто ці підприємства можуть вчасно покрити свої зобов'язання за поточною кредиторською заборгованістю). Управлінський персонал цих підприємств вміє раціонально використовувати позикові кошти, а також так керує фінансово-господарською діяльністю, що вона характеризується високою ефективністю. Основний показник економічної ефективності підприємства - рентабельність - у таких суб'єктів коливається на високому рівні, що вказує на їхню інвестиційну привабливість. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхні власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання, крім того у підприємств також не виникає проблем із залучення зовнішніх джерел фінансування, так як їх репутація на фінансовому ринку є достатньою.

Нестійкий фінансовий потенціал, а отже, і фінансовий стан підприємства характеризується порушенням його поточної платоспроможності, виникненням необхідності залучення додаткових позикових джерел фінансування. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхні власні оборотні кошти, довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити. При цьому зазначені підприємства ще мають можливість у найближчому майбутньому відновити власну абсолютну платоспроможність. Можливість оперативно відновити платоспроможність пояснюється тим, що сигнали прояву фінансової кризи - слабкі, тобто їх можна локалізувати і не допустити прояву сильних кризових сигналів. Проте це можливо лише за наявності добре організованого обліково-аналітичного процесу на підприємстві.

Кризовий фінансовий потенціал підприємства характеризується повною втратою його платоспроможності, при тому джерелом фінансування є кредиторська заборгованість. Як вже було зазначено, характерним є й те, що таке підприємство знаходиться на межі банкрутства.

Аби визначити, який рівень фінансового потенціалу характеризує певний суб'єкт господарювання, у практиці поширення визначення абсолютних та відносних показників фінансової стійкості (табл.2.3 та 2.4).

Табл. 2.3.

Визначення рівні фінансового потенціалу за відносними показниками

Показник	Рівень фінансового потенціалу		
	Високий	Середній	Низький
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,3 – 0,5	< 0,3
Коефіцієнт покриття	> 2,0	1,0 – 2,0	< 1,0
Коефіцієнт термінової ліквідності	> 0,8	0,4 - 0,8	< 0,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,1 - 0,2	< 0,1
Рентабельність активів	> 0,1	0,05 - 0,1	< 0,05
Рентабельність власного капіталу	> 0,15	0,1 - 0,15	< 0,1
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	< 0,5	0,7 - 0,5	>0,7
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	> 0,26	0,1 - 0,26	< 0,1

Табл. 2.4.

Визначення рівня фінансового потенціалу підприємства за абсолютними показниками

Показник	Рівень фінансового потенціалу			
	Абсолютний	Нормальний	Нестійкий	Кризовий
Наявність власних обігових коштів (ВОК)	Всі показники >0	Один з показників <0, інші - >0	Один з показників в >0, інші - <0	Всі показники <0
Наявність власних і довгострокових позикових коштів (ВДПК)				
Наявність джерел для формування запасів і затрат (ДЗЗ)				

Таким чином, стан фінансів будь-якого суб'єкта господарювання залежить від його фінансового потенціалу, що є основою його фінансово-господарської діяльності. Проблема оцінки та управління фінансовим потенціалом набуває все більшої актуальності. Це зумовлено постійним

розвитком економічної, техніко-технологічної, соціальної систем, у складі яких підтримується раціональне співвідношення ресурсів і потреб виробництва та реалізації, а також факторів виробництва і реалізації та їхніх структурних елементів. Саме тому є важливим дослідження фінансового потенціалу та продовження досліджень у даній сфері, аби визначити один підхід до встановлення рівнів фінансового потенціалу на державному рівні з метою подальшого регулювання фінансової діяльності підприємства та процесів банкрутства на ринку.

Висновки до 2-го розділу

Після дослідження сучасного стану та можливостей розвитку сфери аналізу фінансового потенціалу на малих підприємствах, що проводять оптову та роздрібну торгівлю, можна зробити наступні висновки:

- виявлено, що не існує універсальної визначеної методики проведення аналізу фінансового потенціалу, проте у загальному вигляді вона включає такі складові: мета, цілі та задачі аналізу, його об'єкти, суб'єкти, система показників, рекомендації щодо послідовності і періодичності досліджень, методи, інформаційне забезпечення, вказівки щодо організації аналізу, технічні засоби, які використовуються для обробки економічної інформації, методи оформлення результатів аналізу та споживачі (користувачів) результатами аналізу;
- обґрунтовано обрання базовим підприємством ТОВ «Е.І.К.» через оптимальну структуру активів і пасивів, окремо фінансових ресурсів, власного і залученого капіталу, а крім того, тому що на підприємстві на даний час реалізується постійне розширення обсягів фінансово-господарської діяльності;
- після опрацювання спеціальної літератури визначено, що безпосередній аналіз фінансового потенціалу здійснюється за п'ятьма групами методів: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний та факторний аналіз, причому для них всіх характерним є аналіз доходів і витрат, показників прибутку, оцінка операційного та

фінансового важеля, аналіз ділової активності та показників рентабельності;

- згруповано рівні фінансового потенціалу, які визначаються за результатами аналізу, за двома підходами: а) високий, середній, низький; б) абсолютний, нормальний, нестійкий, кризовий.

Аналіз фінансового потенціалу має на меті дати оцінку результатів ефективності діяльності підприємств, зокрема малих суб'єктів господарювання, за звітний період і їх поточного фінансового стану; своєчасно виявляти й усувати недоліки в фінансовій діяльності та знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємств.

Невирішеними проблемами на даний час є наявність підходів, які ототожнюють аналіз фінансового стану та фінансового потенціалу та не вважають доцільними виокремлювати його з системи інших показників.

Крім того, не існує універсальної методики проведення аналізу фінансової звітності. Тому вважаємо необхідним продовжувати дослідження саме з питань методики проведення аналізу фінансового потенціалу, аби в результаті розробити єдину універсальну його методику.

-

- РОЗДІЛ 3

Удосконалення організаційно-методичних положень аналізу фінансового потенціалу підприємства

3.1. Аналіз фінансового потенціалу підприємства як основа оцінки дотримання принципу безперервності його діяльності

Загальноприйнятою думкою є те, що фінансовий потенціал являє собою складну та динамічну систему, складові якої взаємопов'язані та взаємообумовлені. Кожен з елементів залежить від рівня розвитку підприємства, конкурентоспроможності, можливості залучення та поєднання окремих видів джерел фінансування, ефективності системи управління всередині підприємства та інших факторів.

Принцип безперервності є одним з найважливіших принципів в бухгалтерському обліку, та визначає, що оцінка активів та зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати й надалі. Аби забезпечити даний принцип, необхідною умовою є постійний моніторинг за фінансовим станом підприємства.

Увагу даному принципу приділяють і в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. МСБО 1 «Подання фінансової звітності» визначає, що, складаючи фінансову звітність, управлінський персонал повинен оцінювати здатність суб'єкта господарювання продовжувати свою діяльність на безперервній основі. Хоч у стандарті визначено, що за умови, якщо суб'єкт господарювання в минулому послідовно демонстрував прибуткові результати діяльності і мав відкритий доступ до фінансових ресурсів, то він може без детального аналізу дійти висновку про доречність безперервності як облікової основи. Але не можна через цю умову недооцінювати користь аналізу фінансового потенціалу.

Як уже зазначалося в попередніх пунктах, фінансовий потенціал суб'єкта господарювання – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і

трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства.

Фінансовий потенціал є складовою загального потенціалу суб'єкта господарювання, що відображено на рис. 3.1. Крім наведених складових економічного потенціалу підприємства, можна також вказати ресурсний, трудовий, організаційно-управлінський, науково-інформаційний, інвестиційний та, що є дуже важливим в сучасних ринкових умовах, інноваційний.

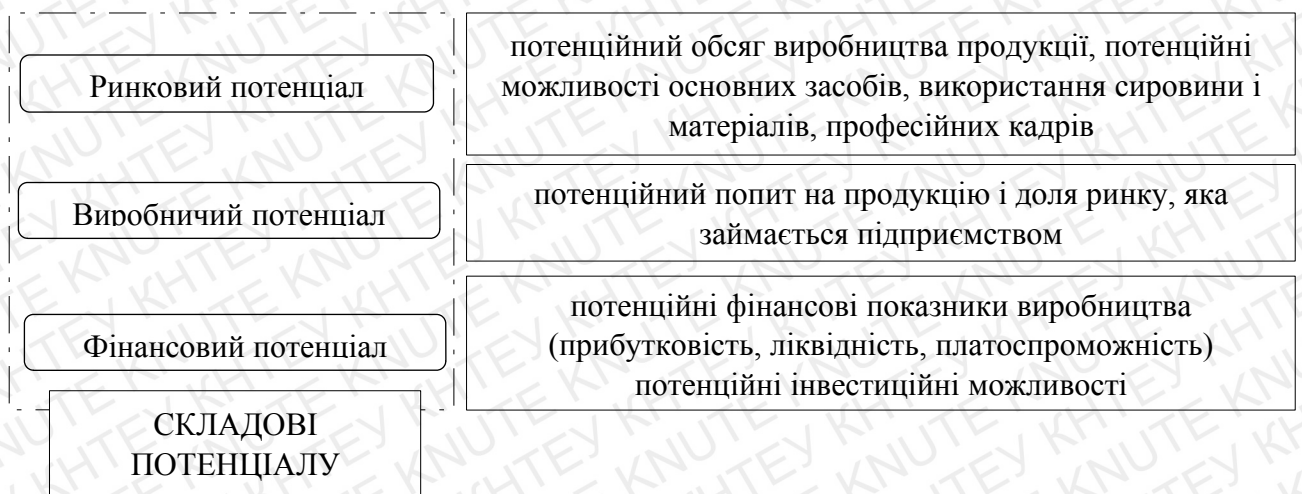


Рис. 3.1. Загальний потенціал підприємства

Під час аналізу фінансового потенціалу як здатності суб'єкта господарювання генерувати певний обсяг грошових коштів необхідно оцінити наступні складові:

- 1) обсяг і динаміку зміни фінансових ресурсів (власних та залучених);
- 2) ефективність використання фінансових ресурсів;
- 3) резерви фінансових ресурсів та невикористані можливості;
- 4) здатність до розширення обсягу фінансових ресурсів та ресурсної бази загалом;
- 5) здатність та можливість залучення зовнішніх ресурсів;
- 6) якісні характеристики суб'єкта господарювання – діловий імідж, конкурентоздатність, інвестиційний клімат і т.д.

Першочергово доцільним є аналіз структури джерел фінансових ресурсів.

На досліджуваному підприємстві, як і будь-якому іншому, представлені два види джерел: власні і залучені. Власний капітал характеризує загальну вартість ресурсів підприємства, які належать йому на правах володіння, користування та розпорядження, тобто перебувають у його власності й використовуються для формування частини активів.

У свою чергу, залучені (або позикові) кошти представлені отриманими на фінансовому ринку поточними та довгостроковими кредитами. Поряд із можливістю необмеженого доступу до кредитних коштів, умови його отримання (зокрема, термін кредитування, відсоткова ставка) можуть бути досить обтяжливими для підприємств, що зменшує інтерес до залучення фінансових ресурсів взагалі. Тому у таблиці 3.1. наведені переваги та недоліки обох видів залученого капіталу.

Табл. 3.1.

Порівняльна характеристика власного та залученого капіталу

	Власний капітал	Залучений капітал
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> • простота залучення; • висока здатність генерувати прибуток у всіх видах діяльності; • забезпечення фінансової стійкості підприємства його 	<ul style="list-style-type: none"> • великі можливості залучення • забезпечення росту фінансового потенціалу та обсягу господарської діяльності
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> • обмеженість обсягу фінансових ресурсів для розширення діяльності на окремих етапах життєвого циклу; • висока вартість 	<ul style="list-style-type: none"> • ризик зниження фінансової стійкості та платоспроможності; • генерує меншу норму прибутку, так як його частин

Одним із завдань фінансової політики кожного підприємства є визначення оптимального співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами. Такий висновок ми робимо після порівняльної характеристики даних джерел.

Надалі проведено аналіз фінансового потенціалу підприємства за його складовими, які ми визначили у попередніх пунктах.

Першочергово визначимо ліквідність (платоспроможність) підприємства, так як це є базовою складовою фінансового потенціалу. Необхідні розраховані величини подані у таблиці 3.2.

Табл. 3.2.

Показники ліквідності (платоспроможності) для ТОВ «Е.І.К.» за період 2013-2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Норм-не знач., %	Відхилення від нормативу	
							2013	2017
<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Коефіцієнт (загальної ліквідності) покриття	150,7 7	140,6 7	152,22	163,3 0	151,0 3	200	- 49,23	- 48,97
Коефіцієнт швидкої ліквідності	104,8 3	106,0 3	126,22	128,9 9	119,7 1	100	4,83	19,71
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	55,83	66,04	80,85	92,79	84,67	20	35,83	64,67

Коефіцієнт абсолютної платоспроможності як у попередніх періодах, так і у звітному значно перевищив нормативне значення. Проте показник на рівні 20% - це лише встановлена гранична межа. Перевищення її не має значного негативного ефекту, так як вважається, що при коефіцієнті абсолютної ліквідності на рівні нормативного значення суб'єкт господарювання здатен розраховуватися за своїми зобов'язаннями, в середньому, за період не більше тижня. Так як розрахований показник є вищим, робимо висновок, що досліджуване підприємство здатне в повному обсязі розраховуватися за власними боргами.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2013р. майже співпадав з нормативом, тобто у досліджуваного суб'єкта було достатньо ліквідних активів (грошових кошті, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості), аби вчасно розраховуватися за власними поточними зобов'язаннями перед постачальниками та державними органами. Для підприємств, що мають значні обсяги дебіторської заборгованості, допустимо, щоб показник мав

вище значення, аніж норматив. Тому те, що у 2017 році коефіцієнт зріс майже на 15% також є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт покриття найбільш повно відображає здатність суб'єкта господарювання за допомогою оборотних активів розраховуватися за поточними зобов'язаннями. Зі всіх розрахованих показників він є найбільш стабільним та у звітному періоді відхиляється від 2013 року лише на 0,25%. Нормативне значення встановлюється на рівні 150-250%, проте це також залежить від галузі. За загальним правилом, чим вищий коефіцієнт – тим краще. І так як він хоч незначно, але збільшується, можна зробити висновок про зростання ліквідності досліджуваного суб'єкта. Отже, відповідно до розрахованих показників ліквідності фінансовий потенціал ТОВ «Е.І.К.» за 2013-2017 роки є нормальним, причому зростає та наближається до абсолютного значення.

Другою та, напевно, найважливішою групою показників є абсолютні показники фінансової стійкості, що наведені у таблиці 3.3.

Табл.3.3

Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «Е.І.К.»

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Норматив	Висновок				
							13	14	15	16	17
Наявність власних обігових коштів (ВОК)	2122	1802	2162	2316	1837	більше 0	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
Наявність власних і довгострокових позикових коштів (ВДПК)	2381	2054	2299	2382	2210	більше 0					
Наявність джерел для формування запасів і затрат (ДЗЗ)	8903	9619	10691	9467	9993	більше 0					

Показник власних обігових коштів характеризує ту частину власного капіталу підприємства, що може бути використана в щоденній операційній діяльності. У 2017 році, порівняно з 2013, даний показник падає, що може в майбутньому негативно вплинути на діяльність. Проте зазначений показник має додатне значення.

Показник власних і довгострокових позикових коштів (перманентний капітал) відображає суму коштів, що може використовуватися на підприємстві протягом довгого періоду та може розглядатися як інвестиційний ресурс. Він також незначно, але зменшується.

Показник наявності джерел для формування запасів і затрат є єдиним коефіцієнтом з досліджуваної системи, що збільшується у порівнянні з попереднім роком і з базовим (2013р.) періодом. Тобто у суб'єкта господарювання є достатньо коштів для поточної діяльності.

Провівши аналіз та порівнявши отримані результати з нормативним значенням, робимо висновок, що за досліджуваний період підприємство має абсолютну фінансову стійкість. Тобто платоспроможність є гарантованою, а також запаси і затрати достатньо забезпечені власними оборотними коштами.

Групою показників, визначеною у попередньому розділі, також було визначення рентабельності підприємства. Необхідні розрахунки проведені у таблиці 3.4.

Табл. 3.4.

Рентабельність діяльності ТОВ «Е.І.К.»

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017-2013
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>8</i>
Рентабельність власного капіталу	0,42	0,32	0,33	0,01	0,21	-0,21
Рентабельність активів	0,12	0,08	0,08	0,00	0,05	-0,07
Рентабельність необоротних активів	0,14	0,10	0,08	0,00	0,06	-0,08
Рентабельність основних засобів	1,80	1,17	1,49	0,04	0,72	-1,08
Рентабельність оборотних активів	0,14	0,10	0,08	0,00	0,06	-0,08
Рівень чистого прибутку	0,05	0,04	0,07	0,00	0,03	-0,02
Рентабельність діяльності	0,07	0,06	0,08	0,01	0,03	-0,03

Відповідно до результатів розрахунку рентабельності за досліджуваний період, робимо висновок про незначне падіння ефективності діяльності, так як по всіх показниках спостерігається зниження. Рентабельність діяльності у звітному періоді характеризується тим, що на 1 гривню загальних витрат (що включають і операційні, і фінансові) припадає всього лиш 0,03 грн прибутку до оподаткування. У попередніх періодах цей

показник, в середньому, був не набагато більшим. Це свідчить про неефективну діяльність.

За показником рентабельності активів спостерігається відхилення, що перевищує 100%. Це може свідчити про падаючий попит на продукцію, що виробляється досліджуваним суб'єктом, неефективне використання активів або ж їх пере нагромадження.

Рентабельність власного капіталу зменшується на 50%, що впливає на послаблення інтересу до даного підприємства потенційними інвесторами.

Відповідно до показника рівня чистого прибутку робимо висновок, що на 1 грн доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) припадає лише 0,05 грн у 2013р. і 0,03 грн у 2017 році. Це свідчить про неефективну діяльність через великі витрати.

Тобто аналіз рентабельності уже показує, що фінансовий потенціал підприємства нормальний, але знижується.

Ще однією системою показників, яку ми використаємо в процесі дослідження, є аналіз ділової активності. Сам аналіз проводиться за коефіцієнтами оборотності та визначає тривалість оборотів кожного об'єкта, який розглядається у табл. 3.5.

Відповідно до показників ділової активності, у 2017 році спостерігається її падіння. По всіх показниках зростає тривалість обороту, а крім того, зростає загальний операційний цикл. Якщо у 2013 році розрив між продажем і отриманням коштів становив 77 дні, то у 2017 році, підвищившись на 6 днів, він становить 83 дні, що є негативним явищем.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшується у порівнянні з попередніми роками, а це може свідчити про падіння обсягів реалізації або про невикористання частини власного капіталу в господарській діяльності досліджуваного підприємства.

Табл. 3.5.

Показники ділової активності ТОВ «Е.І.К.» за 2013-2017 рр.

--	--	--	--	--	--	--	--

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення 2017-2013
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>8</i>
Коефіцієнт оборотності активів	2,57	1,94	1,09	1,71	1,71	-0,87
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,81	7,75	3,94	8,33	8,22	-0,59
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,32	3,10	1,79	3,02	2,88	-1,44
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	8,73	7,27	4,66	6,62	6,95	-1,78
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	9,95	8,64	6,89	7,48	9,21	-0,73
Тривалість погашення дебіторської заборгованості	40,85	46,46	91,32	43,24	43,78	2,93
Тривалість обороту матеріальних запасів	36,18	41,68	52,26	48,16	39,07	2,89
Тривалість обороту активів	139,8 2	185,31	331,7 8	210,3 2	210,96	71,14
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	83,38	116,18	201,2 3	119,3 9	124,94	41,56
Тривалість операційного циклу	77,03	88,15	143,5 8	91,40	82,85	5,81

Крім того, показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості також падають. Причому кредиторська заборгованість у темпах зниження випереджає другий показник. Відтак тривалість погашення кредиторської заборгованості зросла на 42 дні у порівнянні з 2013 роком, а дебіторська заборгованість – лише на 3 дні, що є більш позитивним явищем.

Загалом показники ділової активності вказують на зниження ефективності використання активів та власного капіталу.

Таким чином, робимо висновок про те, що дві системи показників вказують на нормальну та абсолютну фінансову стійкість та вказують на її зростання, а інші дві системи – на нормальну, але її падіння. Дана ситуація вказує на необхідність створення єдиної методики проведення аналізу фінансового потенціалу з метою створення оптимальних висновків та прийняття управлінських рішень.

3.2. Місце економічного аналізу в системі фінансового планування господарської діяльності підприємства

Вважається, що фінансове планування господарської діяльності є взаємопов'язане та обумовлене цілями, що передбачені стратегією розвитку підприємства та визначається прогнозами впливу зовнішнього середовища на бізнес-процеси. Зважаючи на це, економічний аналіз фінансового потенціалу суб'єктів малого підприємництва є однією із складових фінансового планування та дозволяє як оцінити його результати, так і сформуванню інформаційне забезпечення та виявити еталонну модель стану фінансового потенціалу для формування прогнозів подальшого розвитку фінансово-господарської діяльності.

Великих К.О. вважає, що Фінансове планування - це управління процесами створення, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, що реалізуються в деталізованих фінансових планах.

Оскільки планування завжди здійснюється за невизначеності умов, тобто потребує врахування декількох варіантів зміни навколишнього економічного середовища, коли може бути задана ймовірність тієї чи іншої ситуації, то альтернативні рішення приймаються з ризиком. Для оцінки цієї невизначеності при розробці планів з урахуванням альтернатив розвитку підприємства у майбутньому використовують попередній етап планування – прогнозування. Принциповою відмінністю прогнозування від планування є характер вихідної інформації: обов'язковість планової інформації і орієнтовний характер прогнозної інформації. Прогноз, на відміну від плану, має ймовірнісний характер. Його головне завдання полягає у науковому передбаченні можливих альтернатив розвитку підприємства з вказівкою відповідних ризиків, а також у пошуку варіантів, які забезпечать оптимальний режим досягнення поставлених цілей.

Фінансове планування господарської діяльності є процесом, який включає етапи контролю і аналізу його виконання. Призначення контролю в фінансовому плануванні полягає в констатації та оцінці проміжних і кінцевих результатів діяльності підприємства, а також в оцінці діяльності фахівців, що сприяли досягненню цих результатів.

Важливість планування як бази для вироблення управлінських рішень, щодо фінансового потенціалу обумовлена сучасними умовами господарювання. Однак планування господарської діяльності не є новим механізмом управління господарською діяльністю. Достатньо досліджень уже були проведені та досягли значущих результатів у даному питанні.

Аналіз фінансової діяльності, фінансового стану підприємств та їх фінансового потенціалу неможливо провести без розуміння чинних принципів фінансового планування, формування власних, позикових коштів, порядку їх використання і повернення.



Рис. 3.2. Специфічні принципи фінансового планування

Відповідно до даних, поданих на рис. 3.2. специфічними принципами фінансового планування, наприклад, є:

– принцип відповідності, який полягає в тому, що придбання поточних активів слід планувати переважно за рахунок короткострокових джерел, а модернізацію, капітальне будівництво, технічний розвиток,

розширення обсягів основних фондів – за рахунок довгострокових джерел;

– принцип надлишку грошових коштів, що визначає необхідність в процесі планування «не обнуляти» грошовий рахунок, а мати певний запас для забезпечення надійної платіжної дисципліни;

– принцип альтернативності, який передбачає проведення різноманітних планових розрахунків і вибір найкращої альтернативи розвитку підприємства;

– принцип адекватності, який полягає у виборі найбільш відповідних і адекватних моделей і методів фінансового планування, що враховують закономірності розвитку окремих економічних явищ і процесів, а крім того, беруть до уваги галузь, вид діяльності аналізованого підприємства, його результати діяльності та інші характерні особливості;

– принцип співвідношення термінів отримання та використання коштів – капітальні вкладення з тривалими термінами окупності доцільно фінансувати за рахунок довгострокових позикових коштів;

– принцип платоспроможності, який визначає те, що в майбутньому балансі підприємства сума оборотних коштів підприємства повинна перевищувати суму його короткострокових заборгованостей, тобто не допускається планування низько ліквідного або взагалі неліквідного балансу;

– принцип рентабельності капіталовкладень, котрий передбачає вибір дешевих способів фінансування, залучення позикового капіталу лише в тому випадку, якщо він підвищує рентабельність власного капіталу і забезпечує значний ефект фінансового важеля;

– принцип збалансованості ризиків, який визначає, що особливо ризикові довгострокові інвестиції доцільно фінансувати за рахунок власних коштів;

– принцип пристосування до потреб ринку, який вказує на необхідність врахування кон'юнктури ринку і місця підприємства на ньому та у відповідній галузі.

Фактично, фінансове планування дозволяє визначити напрями розвитку господарської діяльності малих суб'єктів господарювання, що займаються оптовою та роздрібною торгівлею, та сформувані прогностичні значення вартості активів та пасивів підприємства та фінансових результатів. Це, в свою чергу, дозволяє спрогнозувати сукупність факторів впливу на конкретний аналітичний показник фінансового потенціалу та оцінити внутрішні взаємозв'язки між бізнес-процесами.

Економічний аналіз фінансового потенціалу виконує роль як багатопрофільного інструменту. Адже, аналітичний інструментарій використовується на різних етапах фінансового планування.

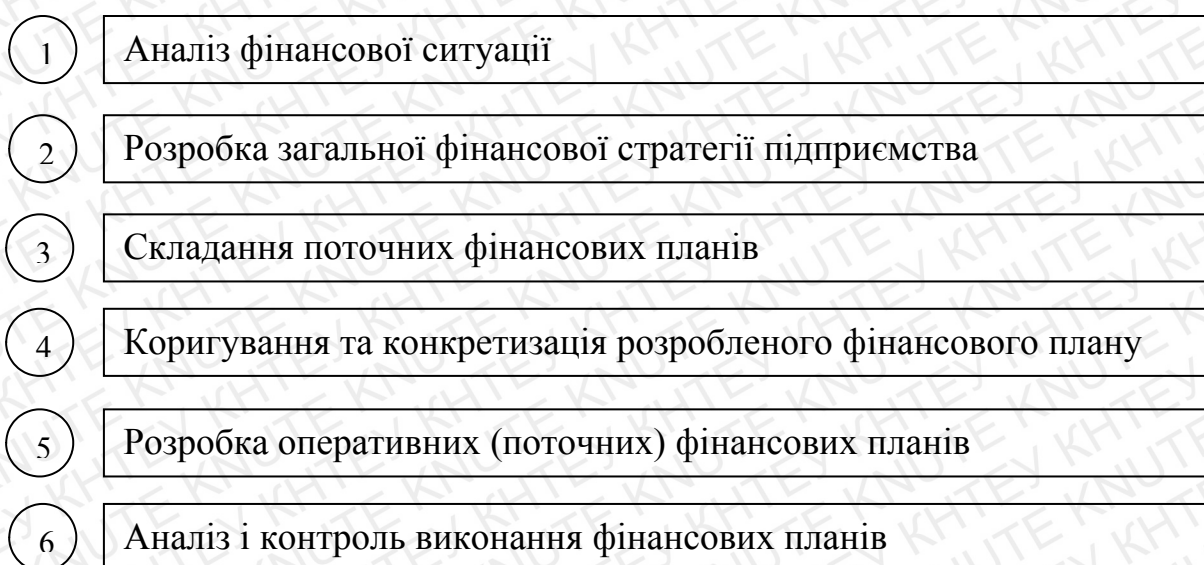


Рис. 3.4. Етапи фінансового планування

Зважаючи на представлені на рисунку 3.4. етапи фінансового планування та їх місце в економічному аналізі, варто погодитися із твердженням вітчизняного вченого С.М. Бортніка, який вказує, що «очевидно, що кожний етап потребує економічно обґрунтованих

розрахунків, результати яких повинні піддаватися контролю, аналізу та оперативному регулюванню. У процесі розроблення плану й контролю за ходом його виконання у полі зору фінансиста повинна бути вся різнобічна фінансово-господарська діяльність підприємства. Першочерговим його завданням має бути забезпечення фінансової стабільності суб'єкта господарювання, з максимальним використанням внутрішніх важелів ресурсного забезпечення кругообігу виробничих фондів, підвищення фондівіддачі та рентабельності активів, забезпечення високої ліквідності. Водночас, фінансовий менеджер повинен аналізувати доступну інформацію про діяльність конкурентів підприємства, прогнозувати вплив зовнішніх чинників на фінансовий стан підприємства, розробляти запобіжні чи альтернативні заходи для забезпечення фінансової стійкості і конкурентоспроможності».

Місце економічного аналізу у фінансовому плануванні важко переоцінити. Адже економічний аналіз є водночас:

- 1) інструментом формування інформаційного забезпечення процесу фінансового планування малого підприємства, що займається торгівельною діяльністю;
- 2) механізмом формування еталонного значення показників фінансового потенціалу малого підприємства, що займається торгівельною діяльністю;
- 3) інструментом оцінки виконання фінансового плану малого підприємства, що займається торгівельною діяльністю.

Отже, фінансове планування є важливою складовою внутрішньогосподарського планування, реалізація якого – необхідна умова досягнення підприємством стратегічних цілей діяльності. А економічний аналіз, у свою чергу, є невіддільною складовою планування та супроводжує його на всіх етапах, забезпечуючи ефективність та доцільність всіх запланованих показників і цілей.

3.3. Формування інтегрованого показника аналізу фінансового потенціалу підприємств в умовах використання сучасних інформаційних технологій

Після проведення оглядового опрацювання сутності фінансового потенціалу, а також різноманіття його складових та факторів, що впливають на його формування, слід зазначити, що здійснення аналізу фінансового потенціалу є складним і багатогранним процесом. У зв'язку з цим, виникає об'єктивна необхідність розробки комплексної моделі оцінки фінансового потенціалу підприємств, зокрема малих суб'єктів господарювання торгівельної сфери, що дозволить оптимізувати їх фінансово-господарську діяльність, вчасно діагностувати наявність кризових явищ та зацікавити інвесторів.

Інтегральна оцінка ефективності функціонування підприємств та ефективності використання фінансового потенціалу зокрема передбачає об'єднання показників, внаслідок чого створюються нові якості та ознаки. Інтегральна оцінка спроможна використовувати аналітичну інформацію про підприємство для побудови єдиного інтегрального показника. Даний аналіз є доволі трудомістким, а тому найкращим рішенням в ході даного виду аналізу використовувати сучасні інформаційні технології.

Наразі існує декілька напрямів автоматизації аналітичних процедур щодо фінансового потенціалу, які залежать від потреб відповідних користувачів. Це можуть бути спеціалізовані програмні комплекси (аналітичні програми та спеціалізовані аналітичні пакети) і програми загального призначення (засоби прикладної програми Microsoft Excel). Спеціалізовані програмні комплекси надають користувачам безліч переваг, але вони досить дорогі і часто складні в експлуатації.

Під час аналізу інтегрального показника необхідно пройти два етапи.

Рушишин НМ. притримується думки, що на першому етапі обирається база порівняння для визначення абсолютних і відносних відхилень. Інтегральний показник внутрішньої оцінки ефективності розраховується з

використанням бази порівняння за минулі періоди, або з використанням нормативних значень, встановлених шляхом експертної оцінки. Інтегральний показник зовнішньої оцінки ефективності розраховується з використанням галузевих, або ринкових значень показників і відношенням бази для порівняння. Загальний інтегральний показник ефективності об'єднує чинники внутрішнього та зовнішнього впливу. Процедура інтегральної оцінки передбачає використання певних методів. Основними вимогами до окремих показників при побудові інтегрального є те, що вони повинні бути вузько спрямованими, тобто має існувати можливість інтерпретації однозначного збільшення або зменшення їх числових значень та ранжування показників. При побудові інтегрального показника потрібно дотримуватись вимог, які впливають з його особливостей.

Другим етапом використання інтегрального показника є безпосередньо його розрахунок.

Основними методами побудови інтегральних показників є наступні методи: сум, добутків, середньої арифметичної, середньої геометричної, відстаней та інші. Для побудови інтегрального показника рівня фінансового потенціалу підприємства, попри всі недоліки, які притаманні усім методам, можна використати будь-який із вищезазначених, проте найбільш доцільним є застосування методу відстаней, що дає найбільш точні результати.

Метод відстані від еталону є складовою методу комплексної оцінки діяльності підприємства.

Метод відстаней – це, як було зазначено, метод комплексної оцінки, який полягає в оцінці результатів діяльності порівняно з еталоном, до якого прагне підприємство. Він ґрунтується на визначенні ступеня близькості об'єктів, які вивчаються, до об'єкта, що виступає в ролі еталона.

Основою методу відстаней є вимір близькості аналізованих об'єктів за порівняльними показниками до об'єкта-еталона.

У загальному вигляді алгоритм порівняльної рейтингової оцінки за методом відстані може бути представлений у наступному вигляді:

- 1) формується матриця вихідних даних (показників, що обрані для аналізу);
- 2) формується матриця стандартизованих коефіцієнтів;
- 3) визначається значення комплексної оцінки за кожним об'єктом, на основі якого й робиться висновок.

Під час реалізації останнього етапу необхідні значення розраховуються за даною формулою:

$$I = \sqrt{(1-x)^2 \times K_{1...} + \dots} \quad (3.1.)$$

де,

I – інтегральний показник фінансового потенціалу

x – конкретний стандартизований коефіцієнт;

K – визначений відносний показник (коефіцієнт).

Для того, аби сформувати матрицю стандартизованих коефіцієнтів, необхідно в кожній графі визначити максимальний елемент, який приймається за одиницю. Потім елементи цієї графі діляться на максимальний елемент.

Нормативним значенням (ідеальна ситуація) є значення, яке наближається до нуля. Чим більший інтегрований показник, тим значніше відрізняються показники досліджуваного підприємства від еталону в конкретній галузі.

Як правило, при застосуванні цих методів використовують еталон для порівняння (підприємство-конкурент) аби визначити рейтинг підприємства. Звичайно, за умов конкурентної боротьби, підприємству слід знати, які його позиції на ринку, програє воно чи виграє по відношенню до основних конкурентів. Проте, як зазначалося, цей процес є дуже трудомістким. Тому доцільно використовувати відповідні програми.

Одним з найкращих рішень пошуку інтегрального показника фінансового потенціалу на малих суб'єктах господарювання є використання відповідного програмного продукту. Ми рекомендуємо використовувати для

цього MS Excel, так як допоки він все ще залишається беззаперечним лідером серед розробників електронних таблиць.

Даний продукт дозволяє вести економічні розрахунки, будувати звіти, графіки, діаграми. Окрім широких функціональних можливостей, Microsoft Excel дає змогу реалізовувати аналітичні процедури, використовуючи мову програмування Visual Basic for Application (VBA), яка дозволяє легко та швидко створювати різноманітні додатки, не маючи спеціальних знань у сфері програмування.

Крім того, що MS Excel може використовуватися як програма лише для аналізу, а вся інформаційна база, необхідна для цього, вестиметься в іншій спеціалізованій програмі та при необхідності буде імпортуватися, є також можливість ведення всієї звітності в цій програмі. Фінансові звіти суб'єкта малого підприємництва не перенавантажені інформацією, що підтверджує доцільність використання для їх формування MS Excel.

Як висновок можна вказати, що запропонований програмний комплекс щодо моделювання аналізу фінансової стійкості та фінансового потенціалу зокрема на основі абсолютних та відносних показників можна ефективно використовувати для аналізу підприємства завдяки великому спектру можливостей проведення аналізу та за допомогою багатьох інструментів розрахунку.

Висновки до 3-го розділу

Після дослідження питань, що стосуються удосконалення процедур аналізу фінансового потенціалу, можна зробити наступні висновки:

- визначено, що аналіз фінансового потенціалу дозволяє суб'єктам господарювання у своїй діяльності дотримуватися одного з фундаментальних принципів бухгалтерського обліку – принципу безперервності господарської діяльності;
- доведено, що аналіз є однією з найважливіших складових фінансового планування та прогнозування діяльності;

- досліджено, що аналіз у фінансовому плануванні виконує роль інформаційного забезпечення процесу планування, механізму формування еталонного значення показників фінансового потенціалу та є інструментом оцінки виконання фінансового плану малого підприємства, що займається торгівельною діяльністю;

- обґрунтовано доцільність використання для аналізу фінансового потенціалу та обрахунку інтегрального показника на суб'єктах малого підприємництва, що ведуть оптову та роздрібну торгівлю, електронного табличного процесора MS Excel.

Так як фінансове планування дозволяє визначити та обґрунтувати напрями розвитку фінансово-господарської діяльності малих суб'єктів господарювання, що займаються оптовою та роздрібною торгівлею, та сформувати прогнозні значення вартості активів та пасивів підприємства та фінансових результатів, аналіз, як його складова, набуває все більшого значення у сучасному світі.

Після дослідження показників фінансового потенціалу дослідженого підприємства ТОВ «Е.І.К.» визначено, що сучасні методики проведення аналізу є недосконалими та дають малодостовірний результат. За результатами горизонтального (динаміки) та вертикального (структури) аналізів можна зробити висновок про збільшення кредиторської заборгованості за рахунок зростання зовнішніх запозичень з метою розширення обсягів діяльності, що є доцільним у сучасних ринкових умовах.

Крім того, відповідно до розрахованих величин за показниками платоспроможності (абсолютна, термінова, загальна) та абсолютних показників фінансової стійкості (власний обіговий капітал, перманентний капітал та капітал, що використовується для формування запасів і затрат) досліджуване підприємство характеризується абсолютним (високим) фінансовим потенціалом. Проте за коефіцієнтним аналізом та показниками рентабельності ТОВ «Е.І.К.» характеризується нормальним (середнім)

фінансовим потенціалом, який зменшується і наближається до рівня нестійкого фінансового потенціалу.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У випускній кваліфікаційній роботі здійснено обґрунтування основних положень дослідження аналізу фінансового потенціалу суб'єкта господарювання (за матеріалами ТОВ «Е.І.К»)

Одержані результати свідчать про досягнення поставленої мети і дають змогу зробити наступні висновки:

- дослідження дефініції фінансового потенціалу в наукових джерелах дозволяє визначити підходи до сутності фінансового потенціалу за наступними напрямками: сукупність фінансових ресурсів підприємства, джерела фінансування господарської діяльності підприємства, можливості розвитку господарської діяльності підприємства, фінансові показники підприємства, система управління фінансами підприємства, характеристика ефективності функціонування підприємства. Відповідно до цього, аналіз фінансовий потенціал є об'єктом управління господарської діяльності підприємства;

- при вивченні наукової літератури визначено сукупність функцій фінансового потенціалу: по-перше, фінансовий потенціал як система управління фінансовими ресурсами виконує наступні функції: планування, стимулювання та контроль.

- встановлено основні принципи фінансового потенціалу до яких віднесено: системності, безперервності, збалансованості, прозорості, еластичності, релевантності;

- сукупність властивостей фінансового потенціалу визначаються його класифікацією за наступними ознаками: в залежності від властивостей змінюватися: змінний та фіксований; за часом використання: поточний та перспективний; за стадіями процесу

відтворення: виробничий та обіговий; за характером впливу на результати діяльності підприємства: екстенсивний, інтенсивний, інноваційний; за способом виявлення: явний та прихований.

Дослідження нормативно-правових положень свідчить, що на сьогодні немає цілісної структури нормативно-правових положень. Тому, оцінка фінансового потенціалу підприємства визначається на запит користувача. Лише окремі аспекти методик визначені нормативними актами.

Роль аналізу фінансового потенціалу в системі управління підприємством полягає в тому, що дана інформаційна система управління залежать від комплексного впливу економічних, техніко-технологічних, соціальних, екологічних та інших процесів, що знаходяться в різному ступені зв'язку між собою і підсумковими показниками. Розкрити причини і умови, які породжують ці взаємозв'язки, їх взаємодію і спрямованість можливо тільки за допомогою комплексного аналізу господарської діяльності. Аналіз фінансового потенціалу підприємства або хоча б його окремих складових має важливе значення для системи управління діяльністю, так як надає якісну та достовірну (якщо аналіз проведений ефективно фахівцями у даній галузі) інформаційну базу, забезпечує виконання господарських операцій у встановлені створи, підвищує гнучкість та оперативність керування процесів, підвищує здатність підприємства адаптуватися до зовнішніх змін шляхом їх прогнозів та удосконалює загальну систему управління підприємством.

- виявлено, що не існує універсальної визначеної методики проведення аналізу фінансового потенціалу, проте у загальному вигляді вона включає такі складові: мета, цілі та задачі аналізу, його об'єкти, суб'єкти, система показників, рекомендації щодо послідовності і періодичності досліджень, методи, інформаційне забезпечення, вказівки щодо організації аналізу, технічні засоби, які використовуються для

обробки економічної інформації, методи оформлення результатів аналізу та споживачі (користувачів) результатами аналізу;

- обґрунтовано обрання базовим підприємством ТОВ «Е.І.К.» через оптимальну структуру активів і пасивів, окремо фінансових ресурсів, власного і залученого капіталу, а крім того, тому що на підприємстві на даний час реалізується постійне розширення обсягів фінансово-господарської діяльності;

- після опрацювання спеціальної літератури визначено, що безпосередній аналіз фінансового потенціалу здійснюється за п'ятьма групами методів: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний та факторний аналіз, причому для них всіх характерним є аналіз доходів і витрат, показників прибутку, оцінка операційного та фінансового важеля, аналіз ділової активності та показників рентабельності;

- згруповано рівні фінансового потенціалу, які визначаються за результатами аналізу, за двома підходами: а) високий, середній, низький; б) абсолютний, нормальний, нестійкий, кризовий.

Аналіз фінансового потенціалу має на меті дати оцінку результатів ефективності діяльності підприємств, зокрема малих суб'єктів господарювання, за звітний період і їх поточного фінансового стану; своєчасно виявляти й усувати недоліки в фінансовій діяльності та знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємств.

Невирішеними проблемами на даний час є наявність підходів, які ототожнюють аналіз фінансового стану та фінансового потенціалу та не вважають доцільними виокремлювати його з системи інших показників.

Крім того, не існує універсальної методики проведення аналізу фінансової звітності. Тому вважаємо необхідним продовжувати дослідження саме з питань методики проведення аналізу фінансового потенціалу, аби в результаті розробити єдину універсальну його методику.

визначено, що аналіз фінансового потенціалу дозволяє суб'єктам господарювання у своїй діяльності дотримуватися одного з фундаментальних принципів бухгалтерського обліку – принципу безперервності господарської діяльності;

- доведено, що аналіз є однією з найважливіших складових фінансового планування та прогнозування діяльності;

- досліджено, що аналіз у фінансовому плануванні виконує роль інформаційного забезпечення процесу планування, механізму формування еталонного значення показників фінансового потенціалу та є інструментом оцінки виконання фінансового плану малого підприємства, що займається торгівельною діяльністю;

- обґрунтовано доцільність використання для аналізу фінансового потенціалу та обрахунку інтегрального показника на суб'єктах малого підприємництва, що ведуть оптову та роздрібну торгівлю, електронного табличного процесора MS Excel.

Так як фінансове планування дозволяє визначити та обґрунтувати напрями розвитку фінансово-господарської діяльності малих суб'єктів господарювання, що займаються оптовою та роздрібною торгівлею, та сформувати прогнозні значення вартості активів та пасивів підприємства та фінансових результатів, аналіз, як його складова, набуває все більшого значення у сучасному світі.

Після дослідження показників фінансового потенціалу дослідженого підприємства ТОВ «Е.І.К.» визначено, що сучасні методики проведення аналізу є недосконалими та дають малодостовірний результат. За результатами горизонтального (динаміки) та вертикального (структури) аналізів можна зробити висновок про збільшення кредиторської заборгованості за рахунок зростання зовнішніх запозичень з метою розширення обсягів діяльності, що є доцільним у сучасних ринкових умовах.

Крім того, відповідно до розрахованих величин за показниками платоспроможності (абсолютна, термінова, загальна) та абсолютних

показників фінансової стійкості (власний обіговий капітал, перманентний капітал та капітал, що використовується для формування запасів і затрат) досліджуване підприємство характеризується абсолютним (високим) фінансовим потенціалом. Проте за коефіцієнтним аналізом та показниками рентабельності ТОВ «Е.І.К.» характеризується нормальним (середнім) фінансовим потенціалом, який зменшується і наближається до рівня нестійкого фінансового потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні питання комплексного оцінювання інноваційної діяльності промислових підприємств : монографія / О. О. Орлов, О. І. Гончар, С. В. Ковальчук, Є. Г. Рясних. – Хмельницький : ХНУ, 2017. – 552 с.
2. Аналіз господарської діяльності / В.О. Шевчук, О.В. Коновалова, В.П. Пантелеев / Нац. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К. : Інформ.-аналіт. аг-ство, 2011. – 399 с.
3. Анализ финансово – хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: [учебник] / С.М. Пястолов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 336с.
4. Андреева Г.І. Економічний аналіз : навчально-методичний посібник. К., «Знання», 2008. 263 с.
5. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) / за ред. В. В.Немченко, О.Ю. Редько. – К. : Центр учбов. л-ри, 2012. – 540 с.
6. Аудит в умовах застосування інформаційно-комунікаційних технологій : монографія / Л.М. Янчева та ін. ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х. : ХДУХТ, 2011. – 292 с.
7. Базилюк В.Ю. Проблеми оцінки фінансової стійкості підприємств та напрями їх покращення на прикладі ТОВ «Рівень ЛТД» // Студентський вісник національного університету водного господарства та природокористування. 2015. URL: http://nuwm.edu.ua/images/content/radamv/Visnyk_4/29.pdf.
8. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика [Текст]. К.: Центр учбової літератури, 2011. 328 с

9. Бальоха А. О. Діагностика фінансового стану підприємства / А. О. Бальоха, П. М. Григорук // «Альманах науки». – 2018. – № 3 (12), березень. – С. 7-10.
10. Барабаш Н.С. Аналіз господарської діяльності: Навч. посібник для студентів вищих навч.закладів/За ред.Є.В.Мниха .- К.:КНТЕУ,2005.
11. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства // Вісник Хмельницького Національного університету. 2012. № 4(3). С. 267-371.
12. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посіб. Л.: Компакт-ЛВ, 2005. 463 с.
13. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства [Текст] / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117 – 128.
14. Бова В.А., Хринюк О.С. Сутність фінансового потенціалу підприємства // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу кпі ім. І.Сікорського "Актуальні проблеми економіки та управління". 2017. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661>.
15. Бритченко І.Г. Управління потенціалом підприємства. Конспект лекцій. Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. 112 с.
16. Бутко А. Д. Теорія економічного аналізу: Підручник. – К. : КНТЕУ, 2009. – 411с.
17. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки [Текст]: [моногр.] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 284 с.
18. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. URL: http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/42/42_39.pdf

19. Гончаренко І.М. Діагностика фінансового стану підприємств легкої промисловості як складової фінансового та конкурентного потенціалу // Електронний архів КНУТД. 2013. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/2742>.
20. Гончаренко І.М. Діагностика фінансового стану підприємств легкої промисловості як складової фінансового та конкурентного потенціалу // Електронний архів КНУТД. 2013. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/2742>.
21. Гончаренко М.В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/03.pdf>
22. Гончаренко М.В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/2/03.pdf>
23. Горошанська Е.А. Фінансовий потенціал підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/>
24. Григорук П. М. Аналіз підходів до прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику / П. М. Григорук, Н. А. Хрущ // Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 23–24 берез. 2018 р.). У 2-х частинах. – Дніпро : ПДАБА, 2018. – Ч. 2. – С. 103-106.
25. Гриньова В.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб.]. К. : Знання-Прес, 2013. 424 с.
26. Гудзь Ю.Ф. Фінансовий потенціал переробних підприємств АПК та методи оцінки // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/65.pdf.

27. Дзюбенко О.М. Аналітичні показники оцінки фінансового потенціалу лісогосподарського підприємства // Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5917>
28. Дзюбенко О.М. Економічний аналіз фінансового потенціалу лісогосподарських підприємств // Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу: тези виступів Міжнар. наук. конф. (м. Житомир, 20–21 жовтня 2017 р.). – Житомир: Видавець О.О. Євенок, 2017. С. 456-458.
29. Дзюбенко О.М. Сутність фінансового потенціалу як об'єкту економічного аналізу // Актуальні питання фінансів, економіки, обліку та менеджменту: теорія і практика: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 4 грудня 2017 р): у 4 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2017. Ч. 3. С. 50-51.
30. Дзюбенко О.М. Специфічні риси фінансового потенціалу // Принципи забезпечення розвитку підприємств в умовах змін ринкового середовища: збірник тез наукових робіт учасників Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Одеса, 8-9 грудня 2017 р.) / ГО “Центр економічних досліджень та розвитку”. У 2-х частинах. О. : ЦЕДР, 2017. Ч. 2. С. 104-107.
31. Економічний аналіз : навчальний посібник / За ред. акад. НАН України проф. М. Г. Чумаченка. К. : КНЕУ, 2001. 540 с.
32. Забелина О.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / О.В. Забелина, Г.Л. Толкаченко. – М.: Экзамен, 2005. – 224 с.
33. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: навч. Посіб. / В.М. Івахненко [5-е вид.]. – К.: Знання, 2006. – 261 с.
34. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. –

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>
35. Ковалев В.В., Ковалев В.В. Финансовая отчетность и ее анализ (основы балансоведения) [Текст] : учеб.пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. 432 с.
 36. Корнійчук Г.В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань // Наукова періодика України. 2017. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv
 37. Костирко А.Г. Формування і використання фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. URL: <http://global-national.in.ua/vipusk-1-2014/155-kostirko-a-g-agrolizing-yak-dzherelo-formuvannya-finansovogo-potentsialu-silskogospodarskikh-pidприємств>.
 38. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія // Актуальні проблеми економіки. 2014. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN
 39. Латыпова О.В. Экономико-экологический анализ деятельности предприятия: теория, методология, методика и организация. дис. на соиск. учен. степ. д-ра.экон. наук. спец. 08.00.12. Москва, 2005. 298с.
 40. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст]: [моногр.] / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг-еко. ун-т, 2001. – 580 с.
 41. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2010. – 469 с..

42. Маслак І.О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2012. Вип. 6(77). С. 124-129.
43. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 37. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98>
44. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21.03.1999 р. № 37. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-97>
45. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [Текст]: Наказ Міністерства фінансів України від 14.02.2006 р. № 170 // Офіційний вісник України. – 2006. – №13. – Ст. 933.
46. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382859&cat_id=293536
47. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293537

48. Міценко Н.Г. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. 2012. №22(7). С. 213-219.
49. Мних Є.В. Аналітичне забезпечення регулювання економічних процесів // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2013. № 3 (68). С. 168-173
50. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : [підручник] / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
51. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : [підручник] / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
52. Мних Є.В. Аналіз і оцінка виробничої діяльності підприємств / Є. В. Мних ; Львів. ун-т ім. І.Франка. – К. : Львів. ун-т ім. І.Франка, 1994. – 102 с.
53. Мних Є.В. Економічний аналіз / Є.В. Мних. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 412 с.
54. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Є. В. Мних. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 513 с.
55. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Є. В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 412 с.
56. Мних Є.В. Організаційні аспекти аудиторської діяльності / Є.В.Мних : Матеріали Респуб. наук.-практ. конф. [«Аудиторська діяльність в умовах становлення нових економічних відносин в Україні»]. – Л., 1995. – С.
57. Мойсеєнко І.П., Мачкур Л.А. Аналіз фінансового потенціалу підприємства // НУ «Львівська політехніка». 2006. Вип.16.2. С. 201-206.
58. На меті – сталий розвиток України//Вісн. НАН України, 2007. № 2. URL : ftp://ftp.nas.gov.ua/akademperiodyka/Downloads/Visnyk_NANU/downloads/2007/2/a3-2.pdf.

59. Нападівська Л. В. Роль та значення методів економічного аналізу у прийнятті управлінських рішень / Л. В. Нападівська // Регіональні перспективи, Кременчук : Асоціація «Перспектива» – 2007. – № 2-3. – С. 22-23.
60. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish>
61. Облік, аналіз та контроль: теорія, методологія, практика [колект. монографія] : / [за ред. І. Б. Садовської] ; Луц. нац. техн. ун-т [та ін.]. – Луцьк : Луц. НТУ, 2014. – 270 с.
62. Обушак Т.А. Управління фінансовим станом торговельного підприємства [Текст] : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Т. А. Обушак. – К., 2011. – 214 с
63. Овдиенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал предприятия. М. : Экономика, 2002. 559 с
64. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. 2003. № 6. С. 67-74.
65. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник/ КНЕУ. – К.: КНЕУ, 1999. – 164с.
66. Островська О. Оцінка фінансового стану підприємств в умовах стандартизації фінансової звітності [Текст] / О. Островська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – №2. – С. 28 – 35.
67. Партин Г.О., Задерецька Р.І., Граціян О.В. Формування фінансового потенціалу підприємства // Ефективна економіка №1. 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754>
68. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів та Фонду державного майна України від

- 26.01.2001 р. № 49/121. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
69. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління НБУ від 6.07.2000 р. № 279. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>
70. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене наказом Міністерства фінансів та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
71. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Текст]: Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 №49/121 // Офіційний вісник України. – 2001. – №7. – Ст. 290. – (зі змін.).
72. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства [Електронний ресурс] / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. праць. – Київ: НАУ, 2010. – №26. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/index.html
73. Прокопишак В.Б. Методика формування фінансового потенціалу аграрних підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.2. С. 162-167.
74. Рзаєв Г.І., Жовтівська О.В. Фінансовий потенціал підприємства та напрями його оцінки // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. 2014. URL: <http://visnyk-onu.od.ua/index.php/uk/arkhiv-vidannya?id=99>.
75. Рзаєва, Т.Г. Аналітичні індикатори оцінки інвестиційної привабливості за показниками фінансової звітності / Т. Г. Рзаєва, П. П. Антонюк, О. Я. Подокопна // Вісник Хмельницького

- національного університету. Економічні науки. – 2018. – №1. – С. 106-111.
76. Рзаєв, Г.І. Аналітичне обґрунтування напрямів дослідження фінансового потенціалу підприємства / Г. І. Рзаєв, Д. О. Драгочинська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 232-237.
77. Рзаєва, Т.Г. Ознаки прояву перспектив банкрутства за показниками фінансової звітності в економічному аналізі / Т. Г. Рзаєва, О. В. Бондар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 3, т. 1. – С. 23-28.
78. Руда Р.В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. №4(16). С. 170-172.
79. Саух І.В. Принципи та роль фінансового планування в забезпеченні розвитку підприємства // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2015. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/
80. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади // Світ фінансів. 2007. № 4(13). С. 43-51.
81. Селиванова Ю.В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде // Вісник ДНУ, сер. В: Економіка і право. 2013 р. Вип. 1. с. 149-155.
82. Стасюк Л.С. Аналіз показників фінансового потенціалу машинобудівних підприємств на прикладі ВАТ "Темп" // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2014/1/270-278>.
83. Танклевська Н.С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2009. № 2. с. 257-262.

84. Ткаченко І.П., Чувачалова І. А., Чувачалов О.А. Оцінка фінансової стійкості підприємства та напрями її забезпечення. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=988>
85. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання // Молодий вчений: Економічні науки. 2014. № 8 (11). С. 49-52.
86. Фещенко О.П. Методичні підходи до фінансової діагностики підприємства / О. П. Фещенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 8 (171). – С. 142-146.
87. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін. ; за ред. проф. Г.В.Митрофанова. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т : 2002. 301 с.
88. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий. URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
89. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий. URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
90. Ченаш, В.С. Методика розрахунку показників фінансової стійкості та їх взаємозв'язок у промислових підприємств / В. С. Ченаш, Ю. В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2018. – №1. – С. 156-160.
91. Чобіток В.І., Астапова О.В. Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/51137>.
92. Шабатура Т.С., Лагодієнко Н. В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва // Економічний аналіз. 2015. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1039>.

93. Шабатура Т.С., Лагодієнко Н. В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва // Економічний аналіз. 2015. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1039>
94. Шкроміда В.В. Методичні засади моніторингу фінансового потенціалу підприємства // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Наук. Збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника. 2011. Вип. 7. Т. 2. С. 188-192.
95. Щурська М. О. Аналіз питань інформаційної безпеки в хмарних сервісах [Електронний ресурс] / М. О. Щурська, Т. В. Литвинова. – Режим доступу: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/17633/1/Shchurska.pdf>. – Назва з екрана.