

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
імені адмірала Макарова
ХЕРСОНСЬКА ФІЛІЯ

Кафедра економіки

«Допущений до захисту»
Завідувач кафедри
_____ О.Е. Ломоносова
«___» _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
за освітньо-професійною програмою «Бізнес і приватне підприємництво»
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»

на тему: **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ**
ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Виконав:	здобувач VI курсу, групи 6418м _____ Кіпніс К.В. (підпис) (прізвище та ініціали)
Керівник роботи	_____ к.е.н., доцент Ломоносова О.Е. (підпис) (прізвище та ініціали)

м. Херсон – 2020 року

ЗМІСТ

ВСТУП	3
1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Сутність, властивості та принципи формування фінансового потенціалу підприємства	6
1.2. Методологія оцінки фінансового потенціалу	17
1.3. Механізм управління фінансовим потенціалом	28
2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ “ПМК № 132”	41
2.1. Коротка характеристика підприємства	42
2.2. Оцінка майнового стану та фінансових результатів	45
2.3. Експрес-аналіз фінансових показників	59
2.4. Оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості	64
3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ “ПМК № 132”	70
3.1. Облік і планування запасів будівельного підприємства	73
3.2. Управління дебіторською заборгованістю	79
3.3. Управління кредиторською заборгованістю	92
ВИСНОВКИ	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	105

ВСТУП

Складні економічні умови, загострення соціальних, екологічних та політичних проблем, нестабільна правова база вимагають від підприємств створення такої системи, яка б дала змогу ефективно використовувати усі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не лише у поточному періоді, але й в довгостроковій перспективі. Саме такі параметри характеризують фінансовий потенціал підприємства. Фінансовий потенціал являє собою потужний елемент для оперативного та стратегічного впливу на виробничо-господарську діяльність та соціально-економічний розвиток підприємства. Проблема формування оптимального за своїм складом та розміром фінансового потенціалу підприємств, а також його ефективне використання характеризується надзвичайною актуальністю за сучасних економічних умов.

Метою написання кваліфікаційної роботи є оцінка визначення шляхів підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства. Досягнення поставленої мети вимагає виконання ряду завдань, а саме:

- розкрити сутність фінансового потенціалу підприємства, розглянути його властивості та принципи формування;
- вивчити методологію оцінки фінансового потенціалу підприємства;
- розглянути механізм управління фінансовим потенціалом;
- надати коротку характеристику підприємству – об'єкту дослідження;
- провести оцінку майнового стану та фінансових результатів;
- провести експрес-аналіз фінансових показників та оцінку дебіторської та кредиторської заборгованості;
- визначити фактори, що впливають на фінансовий потенціал;
- сформулювати завдання обліку запасів, розглянути існуючі методи формування оптимального обсягу запасів та розробити модель управління запасами будівельного підприємства;

- розглянути форми рефінансування дебіторської заборгованості;
- визначити тактичні підходи до залучення позикових коштів та обрати заходи з удосконалення структури капіталу підприємства.

Об'єктом дослідження є ПрАТ “Пересувна механізована колона № 132” – підприємство, що спеціалізується на виробництві будівельних матеріалів та виконанні будівельних робіт. Предметом дослідження є визначення шляхів підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Робота містить 11 рисунків, 15 таблиць та 13 формул (у тому числі 8 таблиць та 1 рисунок – на окремих сторінках). Список використаних джерел з 52 найменувань наведений на 6 сторінках.

У першому розділі дано визначення поняттю фінансового потенціалу підприємства, розглянуті його основні елементи, фактори, що впливають на фінансовий потенціал, охарактеризовані властивості фінансового потенціалу та принципи його формування; наведено методологію оцінки фінансового потенціалу, існуючі підходи та принципи оцінювання, показники та критерії оцінки фінансового потенціалу; розглянуто механізм управління фінансовим потенціалом в розрізі його складових елементів.

У другому розділі надано коротку характеристику підприємству, проведено оцінку майнового стану та фінансових результатів, експрес-аналіз фінансових показників, оцінку дебіторської та кредиторської заборгованості.

У третьому розділі визначено фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на фінансовий потенціал підприємства, виділено особливості діяльності будівельного підприємства, а також особливості формування його активів та джерел фінансування, сформульовано основні завданнями обліку запасів, розглянуто методи формування оптимального обсягу запасів та запропоновано модель управління запасами підприємства, визначено етапи управління дебіторською заборгованістю та форми її рефінансування, визначено тактичні підходи до залучення позикових коштів та запропоновано заходи з удосконалення структури капіталу підприємства.

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, властивості та принципи формування фінансового потенціалу підприємства

У ринкових умовах господарювання для досягнення, утримання та розширення власних конкурентних позицій на ринку підприємства повинні оперативно й адекватно реагувати на всі зміни, які відбуваються навколо (зовнішні і внутрішні) та запроваджувати дієві механізми щодо покращення свого фінансового потенціалу. У зв'язку з цим необхідно збільшувати обсяги виробництва, раціонально використовувати трудові, виробничі та матеріальні ресурси, враховуючи нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники, а також забезпечувати позитивну динаміку власного фінансового потенціалу.

Тому особливої уваги набуває проблематика дослідження теоретичних, практичних і методичних аспектів управління фінансовим потенціалом підприємств, застосування ефективних методів господарського маневрування фінансовими ресурсами, вдосконалення методів оцінки й визначення рівня фінансового потенціалу. Розв'язання цих проблем обумовлює впровадження ефективної системи управління фінансовим потенціалом підприємств на основі розробки принципово нових підходів до визначення ролі й місця управління фінансовим потенціалом в умовах невизначеності динамічного ринкового середовища.

Термін “потенціал” у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова “*potentia*” та означає “приховані можливості”, які у господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [6, с. 656]. Вперше про цей термін згадано у праці Воблія К.Г. (1924 р.). У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактується як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних

для будь-чого. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє “приховані здатності, сили для будь-якої діяльності, що можуть виявитися за певних умов”. Таким чином, термін “потенціал” означає наявність у будь-кого прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах.

У загальному розумінні “потенціал” розглядається як “засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області” [1, с. 134]. Економічна енциклопедія вказує, що потенціал – це наявні в економічного суб’єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. В енциклопедії виокремлюється та тлумачиться позичковий потенціал банківської системи, виробничий, експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний потенціал [10, с. 143].

Потенціал підприємства є складною, динамічною, поліструктурною системою. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від яких вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якість її зростання. Потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами.

1. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

2. Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів та резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво.

3. Потенціал підприємства визначається не лише і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного

функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.

4. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Фінансовий потенціал найчастіше розглядається авторами як складова частина економічного потенціалу підприємства. Рідше фінансовий потенціал досліджується як окрема категорія. Тому, зміст фінансового потенціалу остаточно не визначено. Даючи визначення поняттю “фінансовий потенціал”, більшість авторів концентрується на таких аспектах:

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

Узагальнюючи існуючі трактування поняття “фінансовий потенціал”, можна виділити два підходи – ресурсний та результативний. За ресурсним підходом, фінансовий потенціал ототожнюється з фінансовими ресурсами, а за результативним – із показниками стабільності фінансового стану підприємства [27, с. 23].

Більшість авторів пов’язують фінансовий потенціал із фінансовими ресурсами, якими розпоряджається підприємство з метою здійснення поточних та майбутніх витрат. Під фінансовими ресурсами мається на увазі безпосередньо ті ресурси, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності та залучаються для фінансування певних стратегічних напрямків розвитку підприємства [14, с. 54]. Фінансові ресурси можна розглядати в аспекті складової фінансового потенціалу, як грошові доходи і накопичення, що отримані підприємством від використання наявних ресурсів у процесі здійснення їх обороту. Проте, визначати фінансовий потенціал, як сукупність фінансових ресурсів є недостатнім, оскільки тут не знаходять відображення,

наприклад, “потенційність” їх віддачі чи можливості трансформації їх в інші складові елементи (фактори) виробництва.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зазначити, що фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреб із метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства. Отже, фінансовий потенціал є значно ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси (адже не лише включає їх в себе), але й передбачає:

- підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства за рахунок ефективного використання фінансових ресурсів;
- мобілізацію наявних фінансових ресурсів для забезпечення можливостей та сталості функціонування виробничих та інших процесів на підприємстві.

Слід зазначити, що фінансовий потенціал не існує окремо, це складова економічного потенціалу підприємства, яка функціонує поряд із виробничим, організаційним, маркетинговим, інноваційним, кадровим, а також іншими складовими економічного потенціалу підприємства (рис. 1.1).

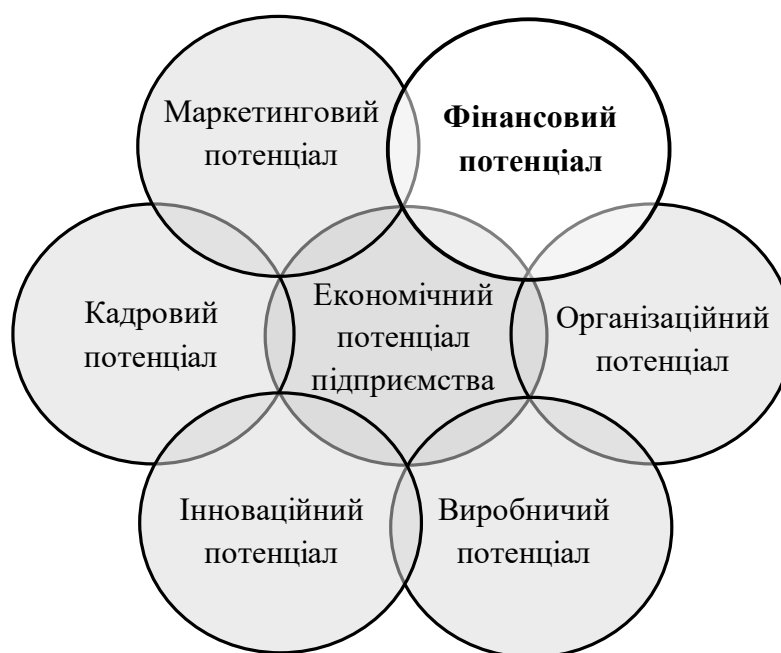


Рис. 1.1. Місце фінансового потенціалу
у системі економічного потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал, як і інші складові економічного потенціалу, має такі риси:

- призначення (мета з якою формується потенціал);
- динамічність (здатність до змін у процесі розвитку підприємства);
- функціонування у системі;
- взаємодія з іншими видами потенціалу підприємства.

Основою формування фінансового потенціалу підприємства, як було зазначено вище, є фінансові ресурси, які з'являються на етапі започаткування підприємницької діяльності. Однак, фінансові ресурси не слід ототожнювати із грошовими коштами, адже вони є безпосередньо джерелами формування інших активів підприємства. У свою чергу, фінансові ресурси поділяються на власні, залучені та позичені і проявляються у вигляді капіталу підприємства.

Власний капітал є власним джерелом. До його складу включають:

- статутний капітал;
- пайовий капітал;
- додатково вкладений капітал;
- резервний та інший додатковий капітал;
- нерозподілений прибуток [27, с. 25].

Статутний капітал у цьому аспекті є основною складовою власного капіталу, а також головним джерелом формування власних фінансових ресурсів підприємства.

До складу залучених джерел включають кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, а також усі види поточних зобов'язань підприємства. У свою чергу, до позичених джерел фінансування відносять короткострокові та довгострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, які безпосередньо пов'язані із залученням позикових коштів (окрім кредиту банку), та на які нараховуються відсотки [21, с. 114].

Усі ці джерела є необхідними при формуванні активів підприємства, а також при здійсненні виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку.

Сутність фінансового потенціалу полягає, насамперед, не у наявності фінансових ресурсів у конкретний проміжок часу, а у здатності підприємства формувати і відтворювати необхідні активи у повному обсязі, з мінімальними витратами та у стислі терміни.

Від рівня фінансового потенціалу безпосередньо залежить рівень конкурентоспроможності підприємства – його здатності конкурувати на ринках із виробниками та продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів. Проте за великого об'єму фінансових ресурсів та за відсутності можливостей виробничого, організаційного та маркетингового потенціалу, а також відсутності можливості ефективного використання кадрових ресурсів, фінансовий потенціал не може бути ефективно реалізований, оскільки підприємство не спроможне використовувати наявні фінансові ресурси для досягнення визначених цілей. Це свідчить про те, що усі складові економічного потенціалу діють в системі і мають бути збалансованими, для забезпечення ефективної діяльності підприємства та належного рівня конкурентоспроможності.

Як вже зазначалося раніше, фінансовий потенціал не слід розглядати як ізольовану категорію, а як елемент у системі, що впливає на розвиток підприємства. У свою чергу, на фінансовий потенціал мають безпосередній вплив усі фактори як внутрішнього середовища, так і зовнішнього. Сам рівень фінансового потенціалу залежить від наявності власних фінансових ресурсів та можливості доступу до фінансових ресурсів, що можуть бути залучені підприємством із зовнішнього середовища [43, с. 51].

Фінансовий потенціал підприємства також поділяють на коротко- та довгостроковий. Необхідність у такому поділі полягає в тому, що періоди та умови існування фінансового потенціалу підприємства відрізняються, адже у довгостроковому періоді виникає значно більша кількість факторів ризику, що мають характер негативних впливів.

Фінансовий потенціал є складною категорією, що включає в себе різні

елементи. Елементами фінансового потенціалу підприємства є: потенціал формування власних фінансових ресурсів, потенціал формування позикових фінансових ресурсів, рівень кадрового забезпечення фінансових служб, якість організації системи фінансового менеджменту, якість інформаційної системи фінансового менеджменту, якість системи фінансово-економічного аналізу, якість фінансового планування та якість фінансового контролю на підприємстві (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Елементи фінансового потенціалу підприємства

Ефективність використання фінансового потенціалу залежить також від підприємницьких здібностей власників бізнесу. На кожному підприємстві необхідно адекватно оцінювати поточні й перспективні фінансові можливості та приймати ефективні рішення щодо оптимізації фінансових ресурсів. Крім того, важливу роль грає система управління. За неефективної управлінської системи втрачаються складові елементи фінансового потенціалу, що стає причиною неефективності діяльності підприємства та ускладнює досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність діяльності самого підприємства має також беззаперечний вплив на формування його фінансового потенціалу. За умови здійснення прибуткових виробничо-збутових процесів, рівень фінансового потенціалу підприємства зростає. За умови збиткової діяльності – рівень фінансового

потенціалу зменшується. Таким чином, існує безпосередня залежність між прибутковістю (збитковістю) підприємницької діяльності та рівнем фінансового потенціалу.

Вплив факторів на формування фінансового потенціалу підприємства відображено на рис. 1.3.

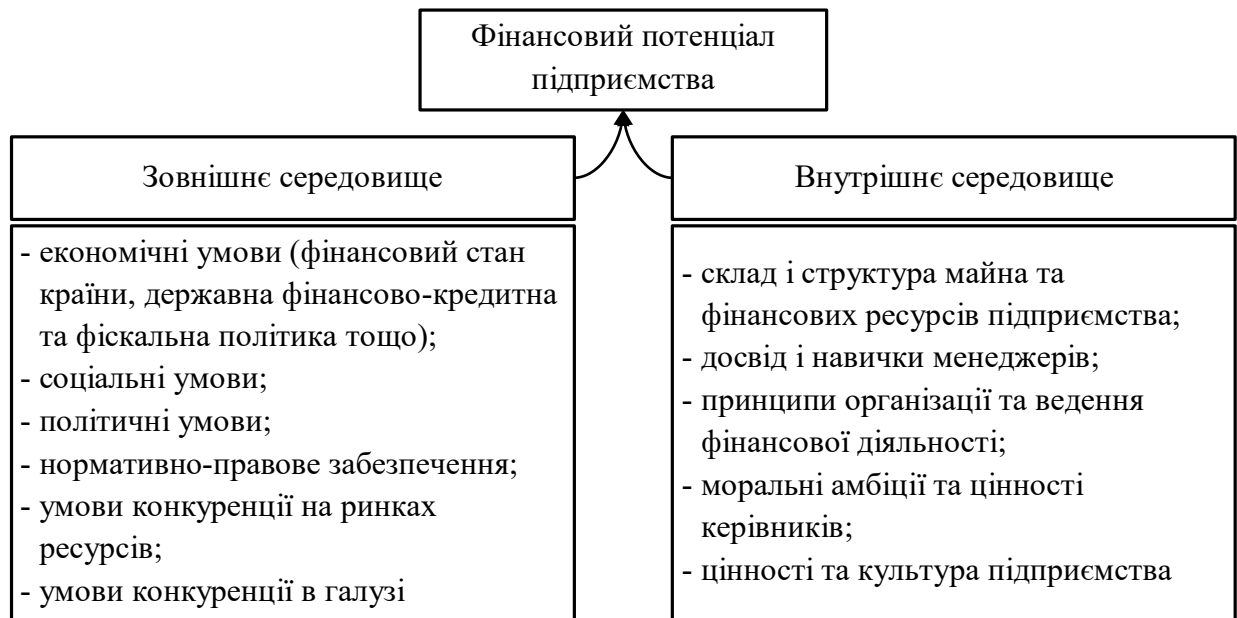


Рис. 1.3. Фактори впливу на формування фінансового потенціалу підприємства

Вплив факторів зовнішнього середовища визначається обмежувальними та стимулюючими заходами, а саме:

- розміром податкових ставок;
- розміром процентних ставок;
- законодавчими та суспільними нормами;
- тиском політичних сил;
- умовами конкурентної боротьби.

Вплив факторів внутрішнього середовища визначається і регулюється фінансовою стратегією підприємства. За умов ефективного та раціонального використання фінансових ресурсів підприємство має можливість отримати максимально можливий фінансовий результат: високі показники ліквідності, прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та ін.

Для визначення специфіки фінансового потенціалу підприємства, як об'єкта управління, розглянемо його властивості з позиції функціональної спрямованості, класифікаційних ознак та принципів.

Фінансовий потенціал є комплексним економічним процесом, а отже виступає комплексним об'єктом управління. Комплексність полягає в тому, що фінансовий потенціал охоплює сукупність об'єктів управління та різних видів господарської діяльності, показує взаємодію між ними та вплив на результативність господарської діяльності підприємства.

Вагоме значення фінансовому потенціалу підприємства, як об'єкта управління, приділено в дослідженні Саух І.В. [36, с. 261], яка визначила 12 його властивостей, шляхом їх ідентифікації та екстраполявання у працях вчених:

- цілісність – потенціал є єдиним цілим, що має певні властивості. Цілісність фінансового потенціалу обумовлена наявністю тісного взаємозв'язку між його складовими елементами, кожен з яких здійснює свій внесок у розвиток потенціалу підприємства;
- структурність – потенціал складається з певних частин. Фінансовий потенціал складається з ресурсного потенціалу, кадрового інформаційного потенціалу та потенціалу системи фінансового менеджменту;
- складність, обумовлена неоднорідністю складових та ієрархічними зв'язками між ними. Фінансовий потенціал є сукупністю взаємопов'язаних елементів, що створюють єдине ціле і мають єдине призначення;
- динамічність (нестационарність потенціалу) – потенціал має мінливі параметри, характеризується стохастичністю своєї поведінки. Фінансовий потенціал піддається активному впливу з боку зовнішнього середовища та є динамічною слабоструктурованою системою;
- унікальність – потенціал має в будь-який час притаманні лише йому можливості та властивості. Унікальність фінансового потенціалу обумовлена різним поєднанням його елементів (власних, залучених, позичених ресурсів);
- адаптивність – потенціал має здатність до адаптації (пристосування)

під впливом факторів зовнішнього середовища;

- синергічність потенціалу, яка полягає в одержанні синергетичного ефекту при взаємодії його елементів. Синергічність фінансового потенціалу полягає у досягненні синергетичного ефекту при різних комбінаціях його ресурсного забезпечення, потенціалу системи фінансового менеджменту, кадрового та інформаційного потенціалу;

- протиентропійність – можливість протидіяти руйнівним тенденціям. Протиентропійність фінансового потенціалу полягає в можливості протистояти зовнішнім загрозам, що обумовлено наявністю прихованих фінансових резервів у підприємства;

- зв'язок із зовнішнім середовищем. Взаємозв'язок формується між елементами фінансового потенціалу та елементами зовнішнього середовища;

- гомеостаз – визначена стійкість зв'язків всередині системи. Однак для фінансового потенціалу є характерною динамічна стійкість, тобто порушення гомеостазу під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів та його відновлення або вироблення нового гомеостазу;

- безперервність функціонування та розвитку. Система фінансового потенціалу існуватиме доти, доки функціонуватиме підприємство. Водночас система повинна бути здатною до розвитку (джерелами розвитку системи фінансового потенціалу підприємства є: багатоманітність форм і методів функціонування; конкуренція; протиріччя у різних сферах діяльності);

- інерційність – характеризується швидкістю зміни вихідних параметрів системи у відповідь на зміни вхідних параметрів.

Властивості фінансового потенціалу підприємства представлені на рис. 1.4. Виділені властивості фінансового потенціалу підприємства дозволяють сформулювати основні принципи, які слід покласти в основу формування фінансового потенціалу підприємства [36, с. 260]:

- 1) кожен виділений елемент фінансового потенціалу повинен узгоджуватись із загальними цілями функціонування підприємства і не суперечити їм;



Рис. 1.4. Властивості фінансового потенціалу підприємства

2) фінансовий потенціал повинен органічно взаємодіяти з іншими сформованими потенціалами підприємства (виробничим, організаційним, маркетинговим, інноваційним тощо);

3) формування фінансового потенціалу повинно відбуватись одночасно із процесами створення інших складових потенціалу підприємства;

4) поєднання та функціонування окремих елементів фінансового потенціалу повинно враховувати принцип розвитку підприємства, тобто синергетичний ефект, одержаний при поєднанні елементів фінансового потенціалу, який має бути позитивним;

5) фінансовий потенціал повинен бути похідним від виробничого потенціалу;

б) система фінансового потенціалу має бути відкритою для можливості додавання нових елементів, які не повинні знижувати синергетичний ефект від фінансового потенціалу в цілому.

Запропоновані принципи повинні бути покладені в основу моделі системи формування та оцінки фінансового потенціалу підприємства.

1.2. Методологія оцінки фінансового потенціалу

Методологія оцінки фінансового потенціалу підприємства має за мету означити його змістовне наповнення та, спираючись на систему оціночних домінантів, підходів, методів, показників, проаналізувати склад і динаміку змін його якісних та кількісних параметрів (рис. 1.5).

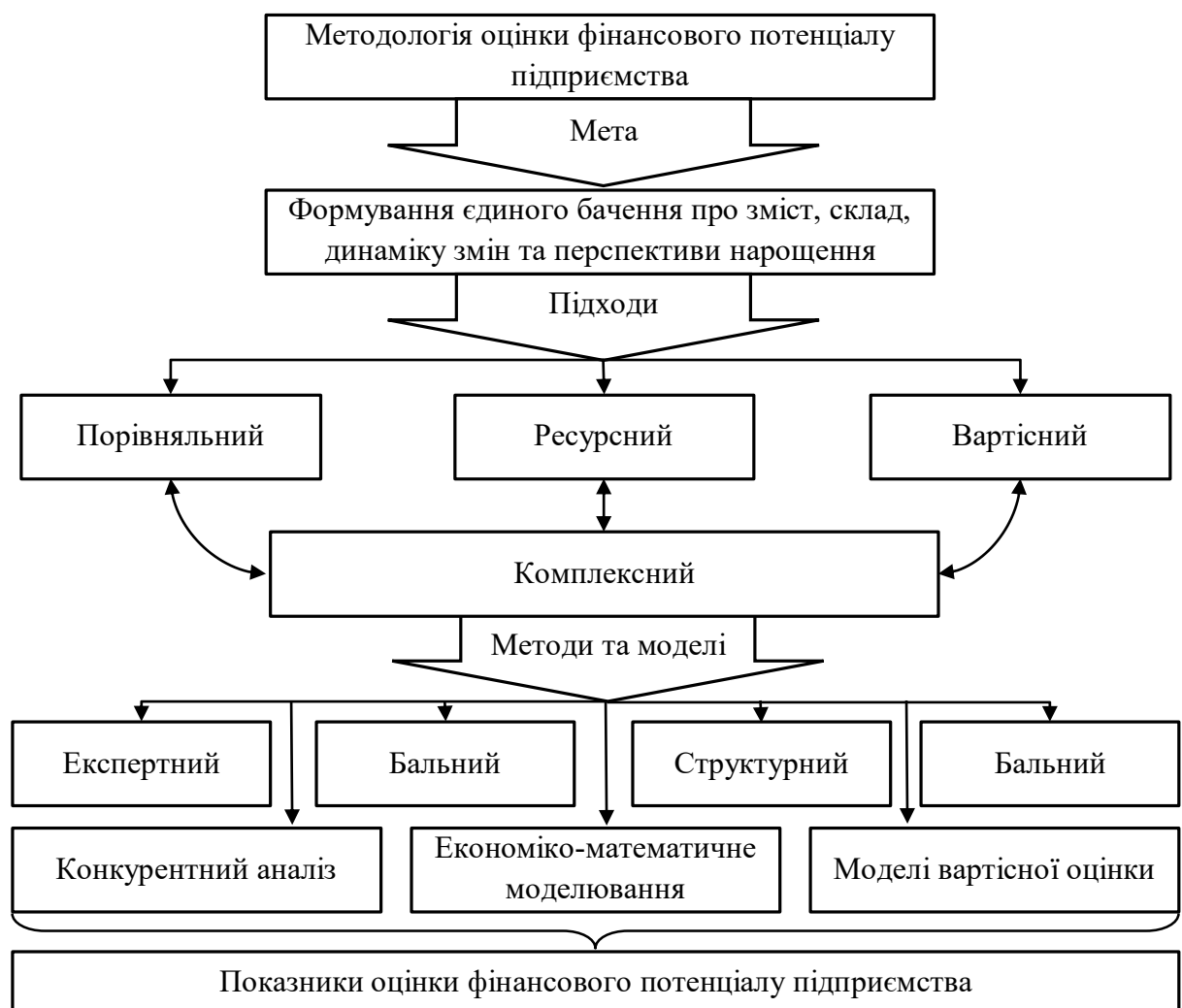


Рис. 1.5. Зміст методології оцінки фінансового потенціалу підприємства

При цьому варто зазначити, що, на відміну від теорії та концепції, методологія не дає нового знання та не є практичним підґрунтям, проте вона розвиває такі наукові домінанти, без яких науковий розвиток неможливий взагалі. Як свідчать результати аналізу сучасних теоретико-методичних напрацювань [13, 47, 48, 49], класичними підходами до оцінки фінансового потенціалу підприємства є аналіз сукупності фінансових ресурсів, якими володіє підприємство, і оцінка рівня його використання. Зазвичай ці підходи класифікують на ресурсний та результатний. Ресурсний підхід розглядає потенціал як певний рівень наявних фінансових ресурсів (але наявний обсяг ще не є гарантією досягнення результату). Результативний підхід визначає фінансовий потенціал підприємства за спроможністю виробляти певний обсяг чи рівень позитивного результату [41, с. 11-17]. Проте, на сьогоднішній день результатний підхід поступово віддає свої позиції вартісному, оскільки за вартісною природою фінансові ресурси підприємства у процесі своєї трансформації проходять стадії формування, відтворення та використання, що характеризує рух капіталу, оптимальна структуризація якого відіграє важливу роль у створенні ринкової вартості бізнесу.

У контурах ресурсного підходу до оцінки фінансового потенціалу ключовими елементами є наявні фінансові ресурси та приховані здібності (компетенції) підприємства, між якими прослідковується пряма залежність: фінансові ресурси виступають джерелом створення здібностей підприємства, а здібності – джерелом формування його конкурентної переваги. Таким чином, базовою одиницею аналізу за ресурсним підходом виступають фінансові ресурси, характерними ознаками реалізації яких є приховані здібності підприємства, що дають йому можливість раціональніше за своїх конкурентів використовувати класичний набір факторів виробництва, створюючи тим самим конкурентні переваги.

Оптимальним сценарієм нарощення фінансового потенціалу підприємства за ресурсним підходом є пошук балансу між його наявними ресурсами та прихованими здібностями. Проте неможливість проведення

оцінки відповідності фінансового потенціалу підприємства з параметрами, які визначають його ефективну реалізацію, є головним обмеженням ресурсного підходу, адже він здебільшого орієнтує на фактичний облік акумулювання всіх фінансових ресурсів підприємства без урахування властивостей їх використання та вимог до відтворення та нарощення. Тому вказані обмеження й усуває вартісний підхід, який зазвичай називають вартісно-орієнтованим.

Поряд із цим, для оцінювання вартості бізнесу широкого використання набуває порівняльний підхід, доцільність якого зумовлена необхідністю проведення оцінки підприємств-аналогів. Перевагами порівняльного підходу є простота у застосуванні, статистична аргументованість та надійність результатів. Оцінка фінансового потенціалу на базі порівняльного підходу відбувається на основі зіставлення його параметрів з підприємствами-аналогами або нормативними показниками, що дає змогу означити місце підприємства на вітчизняному ринку фінансових послуг і повноту використання його конкурентних компетенцій. Крім того, цей підхід дає можливість оцінити радіус розвиненості підприємства та діапазон використання його реальних можливостей. Але застосування порівняльного підходу не завжди є здійсненням і виправданим, адже інформація, необхідна для обчислення певних показників, інколи є недоступною або закритою, тому оцінка фінансового потенціалу підприємства може бути частковою.

Повноцінне врахування усіх питань щодо формування, реалізації та нарощення фінансового потенціалу підприємства можливе на базі комплексного підходу, який широко використовується на основі часткового застосування перерахованих вище підходів, що при оцінці різних складових фінансового потенціалу підприємства органічно доповнюють один одного. Головна вада такого підходу – це трудомісткість, пов'язана із тривалим опрацюванням інформаційних джерел і необхідністю проведення ґрунтовних попередніх розрахунків. Комплексний підхід сприяє отриманню оцінки за різними детермінантами та векторами використання фінансового потенціалу,

означенню “вузьких” місць у його реалізації та здатен стати підґрунтям для формування визначеної програми заходів щодо нарощення його обсягів.

Суттєвим обмеженням підходу є проблема вибору локальних цілей та множини критеріїв, які обтяжують постановку та реалізацію єдиної стратегії формування й нарощування фінансового потенціалу підприємства. Тому саме оптимізація кількості оціночних показників та результативне комбінування найбільш раціональних часткових методологічних прийомів є пріоритетним завданням цього підходу. Таким чином, саме комплексний підхід є найбільш слушним для оцінки фінансового потенціалу підприємства, адже враховує всі площини, критерії та детермінанти його ефективної реалізації. Комплексний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства конкретизується через сукупність таких принципів:

- 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 об'єкта як цілісної системи, де ознака кожного структурного елементу визначається його місцем у системі;
- багаторівневості для аналізу об'єкта як одного цілого або як системи взаємопов'язаних складових;
- достовірності для використання доступних вихідних даних, простих у розумінні показників;
- адекватності об'єктивним закономірностям і 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.

Використання кожного з розглянутих підходів насамперед залежить від мети оцінки фінансового потенціалу, тому що саме вона окреслює потрібний рівень точності та, як результат, методичний інструментарій оцінки. Такою ціллю має бути означення єдиного бачення змісту, складу, динаміки змін та можливостей нарощування фінансового потенціалу підприємства, досягнення якого стане інформаційним полем для вибору стратегії фінансового розвитку за найкращим використанням наявних фінансових ресурсів та його прихованих здібностей підприємства стосовно зовнішніх можливостей.

У контурах окресленої мети та бажаного результату оцінка фінансового потенціалу підприємства надасть певну інформацію про його:

- структуру ресурсного складу;
- оцінку сукупності фінансових ресурсів і здібностей відносно до конкурентного оточення та створення стійкої конкурентної переваги;
- визначення ресурсних дефіцитів та необхідного обсягу інвестиційних потоків для вдосконалення та підсилення ресурсної бази;
- визначення ресурсного надлишку, який необхідно усунути;
- виявлення ключових компетенцій;
- визначення розриву в ресурсах і компетенціях;
- оцінку ринкової вартості бізнесу та спроможності підприємства до її максимізації;
- визначення стратегії створення детермінант ринкового успіху.

Таким чином, оцінка фінансового потенціалу підприємства в межах комплексного підходу повинна проводитися на основі використання сукупності показників, що характеризують як кількість та якість наявних ресурсів, залучених у систему фінансового обігу підприємства, так і його прихованими здібностями до створення конкурентних переваг. Перелік оціночних показників визначається методичним інструментарієм обраного підходу, до якого відноситься експертний метод, бальний метод, факторний аналіз, конкурентний аналіз або метод аналогій, структурний аналіз, економіко-математичне моделювання, моделі оцінювання ринкової вартості

бізнесу (VBM, EVA, SVA, MVA, EBO) та інші.

Вибір системи оціночних показників фінансового потенціалу викликає дискусії з приводу оптимізації їх кількості та якості. Одні науковці наголошують, що оцінка фінансового потенціалу має бути здійснена тільки шляхом застосування системи показників, інші, навпаки, прагнуть її звести до узагальнюючого інтегрального показника, проте більшість із них єдиної думки проте, що оцінка потенціалу повинна мати комплексний характер. Згідно із комплексним підходом, побудова системи показників фінансового потенціалу підприємства передбачає відбір відповідних груп фінансових показників, включення певних показників до відповідної групи, визначення методики їх розрахунку і оцінки.

На сьогоднішній день немає єдиної методики аналізу та діагностики фінансового потенціалу підприємства. Враховуючи існуючі підходи до оцінки фінансового потенціалу, треба зазначити, що усі вони ґрунтуються переважно на оцінці лише окремих фінансових показників, не маючи на меті комплексно оцінити фінансовий потенціал. Для того аби оцінити фінансовий потенціал підприємства, необхідно здійснити оцінку кожного з елементів фінансового потенціалу.

Підхід, запропонований у роботі Мінаєвої О.О. [45], ґрунтується на багатокритеріальному оцінюванні потенціалу. Так, авторкою визначено три основних критерії:

- “ефективність” як максимізація результатів діяльності підприємства при використанні відповідних ресурсів;
- “стійкість” як збалансованість господарських дій під впливом факторів внутрішнього й зовнішнього середовища;
- “порівнянність” як порівняння досягнутих економічних показників із середньогалузевими, нормативними або показниками конкурентів [45, с. 14].

Склад показників вимірювання фінансового потенціалу підприємства, які відповідають визначеним критеріям, наведено у табл. 1.1.

На практиці для аналізу факторів фінансового середовища підприємств

найчастіше використовуються такі методи: PEST-аналіз; SWOT-аналіз; SNW-аналіз; аналіз сценаріїв; портфельний аналіз та інше. Для оцінки фінансового стану найчастіше використовуються показники забезпеченості фінансовими ресурсами, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутку, рентабельності, оборотності.

Таблиця 1.1

Показники фінансового потенціалу підприємства [45]

Критерій “ефективність”	Критерій “стійкість”	Критерій “порівнянність”
1. Рентабельність продаж. 2. Рентабельність власного капіталу. 3. Рентабельність активів. 4. Рентабельність персоналу. 5. Зміна виручки від реалізації продукції. 6. Зміна прибутку від реалізації продукції	1. Коефіцієнт поточної ліквідності. 2. Коефіцієнт концентрації власного капіталу. 3. Коефіцієнт фінансування	Порівняння із середньогалузевими значеннями: 1. Коефіцієнт поточної ліквідності. 2. Рентабельність продаж. 3. Коефіцієнт фінансування

Для оцінки якості управління фінансовими ресурсами підприємства можна використовувати показники оцінки ефективності діяльності компаній, запропоновані стандартом управлінського обліку “Вимірювання ефективності підприємства” (Statement on Management Accounting “Measuring entity performance”; SMA 4D), розробленим Інститутом управлінського обліку США (IMA): чистий прибуток і прибуток на акцію; ринкова вартість компанії; рентабельність інвестицій (ROI); залишковий дохід (як модифікований підхід до визначення залишкового доходу можна розглядати економічну додану вартість – EVA); грошовий потік.

Фінансові менеджери у процесі своєї діяльності здійснюють оцінку величини активів підприємства і джерел їх фінансування; величини і складу ресурсів, необхідних для забезпечення поточної діяльності й розширеного відтворення; системи контролю за станом та ефективністю використання фінансових ресурсів і управління розривами між притоками та відтоками грошових коштів. Для цього вони використовують внутрішню і зовнішню інформацію.

До внутрішніх джерел інформації відносять дані:

- бухгалтерського обліку і звітності;
- податкового обліку і звітності;
- управлінського обліку і звітності;
- операційних і фінансових бюджетів та звітів про їх виконання;
- оперативного фінансового обліку і звітності (платіжний баланс і звіт про його використання, журнали розрахунків з постачальниками і покупцями та ін.);
- статистичної звітності;
- норм і нормативів, що розроблені на підприємстві (норма витрати та запасів сировини й матеріалів, нормативи оборотних коштів та ін.).

Усі ці інформаційні джерела розглядаються за ряд періодів – місяць, квартал, рік. На основі отриманих даних будують динамічні ряди фінансових показників (коефіцієнтів) та роблять висновки про ліквідність, фінансову стійкість, платоспроможність, ділову активність, інвестиційну привабливість підприємства для кредиторів, інвесторів та інших контрагентів.

Зовнішня фінансова інформація містить дані державних фінансових органів: положення, накази, огляди тощо; повідомлення фондових і валютних бірж про торги фінансовими інструментами (акціями, облігаціями тощо) й валютою; огляди макроекономічної ситуації в країні; договори (контракти), укладені з постачальниками матеріальних ресурсів і споживачами продукції певного підприємства; функціональні пакети прикладного програмного забезпечення, що використовуються для побудови системи фінансового та інвестиційного управління.

Використання вхідної внутрішньої та зовнішньої інформації дозволяє створити на підприємстві комплексну систему інформаційного забезпечення фінансового менеджменту. Така система являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень за всіма аспектами фінансової діяльності

підприємства [26]. Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту орієнтована на ухвалення короткострокових і довгострокових управлінських рішень, а також на формування власної системи фінансового контролю на підприємстві.

Окрім вище зазначеного, до сфери компетенції фінансових менеджерів входить проведення аналізу та ухвалення рішень стосовно обсягу необхідних фінансових ресурсів, їх структури; ризику, що пов'язаний із обраним джерелом фінансування; складу й структури основних засобів підприємства та доцільності інвестиційних вкладень в них; необхідності й доцільності фінансових інвестицій (як коротко-, так і довгострокових); інвестицій в інтелектуальний капітал (системи постійної підготовки й навчання кадрів); оптимальної величини робочого капіталу (чисті мобільні кошти).

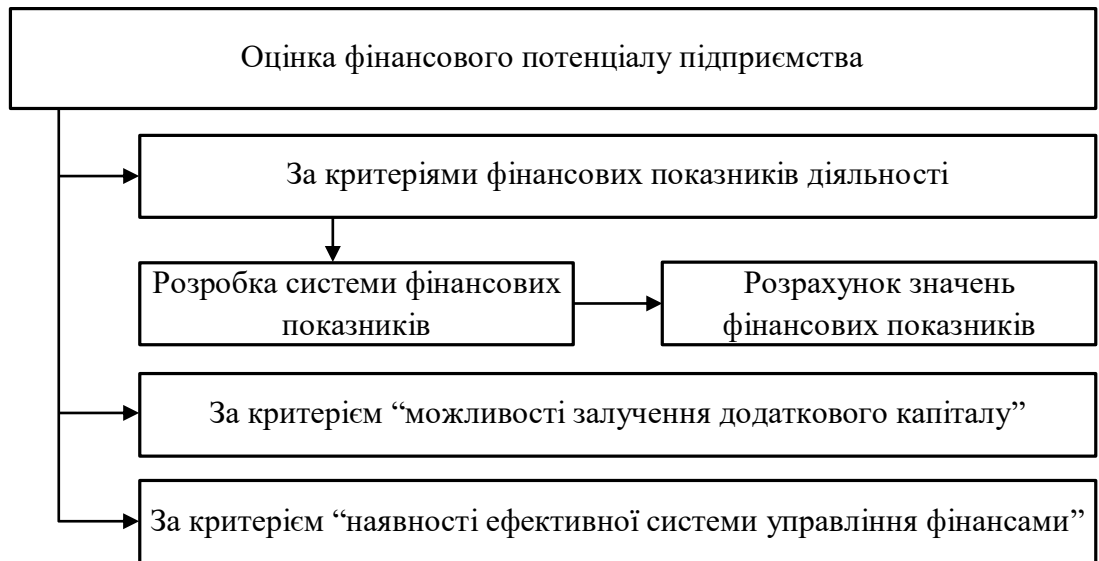
Таким чином, для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства необхідне створення системи гнучкої, достовірної та оперативної інформації. Тому для більшості сучасних підприємств дуже гостро стоїть питання налагодження системи інформаційного забезпечення фінансового менеджменту.

Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту покликана забезпечувати необхідною інформацією не тільки управлінський персонал і власників самого підприємства, але й задовольняти інтереси широкого кола зовнішніх користувачів. Ця система для виконання своїх функцій використовує певний набір інструментів. До таких інструментів у науковій літературі прийнято відносити фінансову звітність підприємства, фінансові показники, розраховані на її основі, фінансове планування.

За результатами дослідження наукової літератури [39,с.82] узагальнено критерії, за якими можна оцінити фінансовий потенціал (рис. 1.6).

Оцінка фінансового потенціалу за фінансовими показниками базується на проведенні експрес-аналізу основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність та рентабельність підприємства. Цей вид оцінки включає два етапи: розробка

системи фінансових показників; розрахунок значень фінансових показників.



1.6. Критерії оцінки фінансового потенціалу підприємства

Оцінка фінансового потенціалу за критерієм “можливості залучення додаткового капіталу” викликана тим, що можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення загального економічного потенціалу підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства, що є системою економічних відносин між суб’єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу і підтримки конкурентоспроможності за рахунок внутрішніх та зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень фінансового потенціалу за цим критерієм також визначатиметься ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора.

Оцінка фінансового потенціалу за критерієм “наявності ефективної системи управління фінансами” проводиться виходячи з того, що під ефективною системою управління фінансами [39] розуміється технологія складання скоординованого за усіма підрозділами або функціями плану роботи підприємства, який базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх та внутрішніх параметрів і отриманих за допомогою розрахунків економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, механізми оперативного управління, які забезпечують вирішення проблем,

що виникають, а також досягнення поставлених цілей (обсягів виробництва, рівня прибутку, розмірів інвестицій) з мінімальними відхиленнями (не більше 20 %). Цей вид оцінки проводиться експертним шляхом і припускає віднесення підприємства до того або іншого рівня фінансового потенціалу за такими принципами:

- високий рівень фінансового потенціалу – наявність на підприємстві системи бюджетного планування;
- середній рівень фінансового потенціалу – наявність на підприємстві системи планових звітів;
- низький рівень фінансового потенціалу – наявність на підприємстві системи планування коефіцієнтним методом.

Визначивши та сформувавши критерії оцінки фінансового потенціалу, можна сформулювати ряд принципів, яким має задовольняти інформаційне забезпечення фінансового менеджменту з метою оцінки фінансового потенціалу підприємства:

- принцип достовірності та вірогідності інформації – дотримання цього принципу дозволяє забезпечити результати, максимально наближені до реальних. Наявність некоректної та непорівнянної інформації знижує якість оцінки і цінність отриманих результатів;
- принцип достатності інформації означає, що використовується тільки відома інформація з необхідною точністю для моделювання стратегії розвитку підприємства, залежно від наявного фінансового потенціалу;
- принцип гнучкого реагування означає, що кожне підприємство в ринкових умовах господарювання має швидко реагувати на зміни ринкових можливостей та небезпеку, що виникає. Залежно від напрямку змін, які відбуваються, конкретне підприємство має оперативно перебудовувати свою фінансову стратегію, обираючи саме ті варіанти розвитку, які відповідають новій ситуації на ринку і наявному потенціалу. Гнучкість реагування на зміну зовнішніх та внутрішніх умов господарювання є однією з головних умов ефективного функціонування підприємства у ринковій економіці.

1.3. Механізм управління фінансовим потенціалом

Створення умов ефективного формування та використання фінансового потенціалу дає змогу підприємству підтримувати рівень платоспроможності, збільшувати додану вартість, а отже, свою ринкову вартість, що сприятиме задоволенню фінансових інтересів власників, акціонерів, кредиторів, інших зацікавлених осіб та зовнішніх суб'єктів оцінювання вкладання коштів у досліджуване підприємство. Це вимагає поєднання необхідних важелів та впливів у механізмі управління фінансовим потенціалом підприємства з підходом до його оцінювання, системою забезпечення ефективного управління, принципів та методів (рис. 1.7).

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання й моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний та кризовий типи фінансової стійкості підприємства, а також дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства [16]. Виходячи з цього, можна виділити шість взаємодоповнюючих етапів формування та актуалізації фінансового потенціалу підприємства, які виконуються в обґрунтованому порядку з можливістю певного корегування їх сутнісного наповнення. Загалом, вони агрегованим чином відображають рух ресурсів та можливостей щодо залучення й використання необхідних для функціонування ресурсів:

- встановлення необхідності удосконалення як самого фінансового потенціалу, так і методів управління ними;
- формування групи фахівців, здатних за своїми компетенціями управляти фінансами підприємства;
- аналіз інформації щодо визначення вузьких місць під час управління фінансовими ресурсами як з точки зору безперервного функціонування, так і стосовно необхідних нових напрямів бізнесу;
- обґрунтування показників оцінювання використання фінансового

потенціалу як за складовими, так і загалом, що обумовлює необхідність встановлення методів агрегації отриманої інформації;

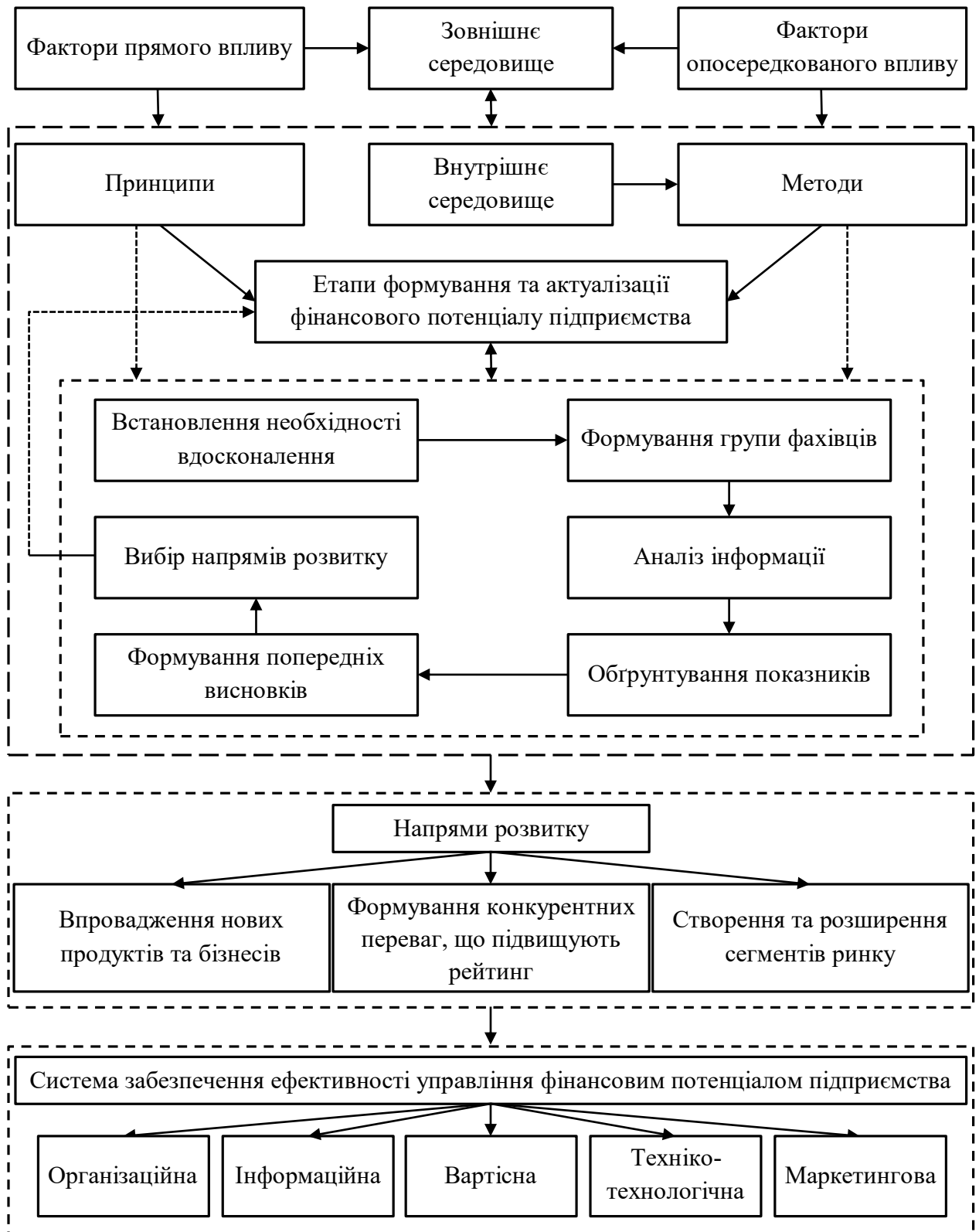


Рис. 1.7. Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства

- формулювання попередніх висновків та формування сценаріїв змін

фінансового потенціалу як за складовими, так і загалом за можливої динаміки зовнішнього та внутрішнього середовищ;

- вибір напрямів розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень щодо адаптації фінансового потенціалу.

Оцінювання фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватись на аналізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо [25, с. 125]. Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, отже, стане основою для розроблення стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

При виборі показників оцінювання фінансового потенціалу важливо враховувати, що він є агрегованим представленням системи кількісних та якісних показників, що характеризують фінансовий потенціал економічної системи як на поточний момент часу, так і на перспективу [32]. Відповідно, перелік показників повинен бути розроблений із застосуванням системного, комплексного та стратегічного підходів. Основною складністю є відсутність достатньої інформаційної бази, тому кількість показників має бути обмежена, містити мінімум суб'єктивної інформації, що пов'язано з особливостями фінансової діяльності для порівняльного оцінювання фінансового потенціалу.

Розглядаючи питання механізму управління фінансовим потенціалом, доцільно звернути увагу на принципи й методи його забезпечення. Принципи управління фінансовим потенціалом взаємопов'язані та характеризують загальні вимоги до організації самого процесу й особливості самого фінансового потенціалу. До складу принципів управління фінансовим потенціалом підприємства відносять цілісність, комплексність, еластичність, неперервність, наукове обґрунтування, адаптацію [19].

Ефективність механізму управління фінансовим потенціалом залежить від методів, що будуть задіяні в ньому. З метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку доцільно використовувати цілий комплекс

методів, за ефективного використання яких досягається мета та виконуються основні завдання підприємства:

- методи управління взаємодією підприємства із зовнішнім та внутрішнім середовищем;
- методи управління фінансовими ресурсами;
- методи управління фінансовою рівновагою.

Слід відзначити, що особливістю механізму управління фінансовим потенціалом є використання фінансових методів управлінського характеру, що чинять значний вплив на ефективність використання фінансових ресурсів.

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

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом ділиться на ряд етапів:

- аналіз та виділення із загальної стратегії розвитку підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;
- розробка цільових орієнтирів, в основі яких лежать такі процедури: аналіз і прогноз фінансово-економічного стану зовнішнього середовища, аналіз внутрішнього середовища підприємства, виявлення сильних і слабких сторін;
- адаптація до умов зовнішнього середовища;
- визначення основних напрямків формування, накопичення, розподілу ресурсів та пошук нових джерел позикового фінансування;
- формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування й контроль фінансових потоків і ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз та оцінка фінансових ризиків, податкове планування);
- розробка і реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом в рамках стратегічних планів;

- аналіз і контроль стратегії управління фінансовим потенціалом;
- використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Процес 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 і подальший контроль фінансових потоків.

Необхідно відзначити, що наведені елементи стратегії управління фінансовим потенціалом зрештою визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що має своєю метою отримання позитивного економічного ефекту. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити в перспективі система менеджменту в цілому. Також слід зазначити, що при виборі послідовності постановки системи управління фінансами доцільно враховувати такі, об'єктивно присутні рівні розвитку фінансового менеджменту підприємств і, як наслідок, обирати пріоритети докладання зусиль і можливі цільові показники в області фінансів:

- управління платоспроможністю, у тому числі – введення системи бюджетування, розробка кредитної політики, управління запасами;
- управління прибутковістю, у тому числі – підвищення ефективності діяльності, рентабельність операцій, управління витратами;
- управління активами та економічним потенціалом, у тому числі – рентабельність активів і фінансова стійкість підприємства, фінансовий аналіз і довгострокове планування.

Загальновизнано, що кінцевою фінансовою метою підприємства є

підвищення його ринкової вартості в інтересах акціонерів та власників. Вартість та інвестиційну привабливість визначає фінансовий стан організації, які, у свою чергу, багато в чому є наслідком обраної ринкової стратегії, ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, наявних виробничих потужностей (операційна діяльність), а також їх нарощуванні (інвестиційна діяльність).

Внутрішні завдання фінансового управління полягають у забезпеченні операційної та інвестиційної діяльності підприємства фінансовими ресурсами, а також у прогнозуванні її майбутніх потреб і майбутнього фінансового стану. Таким чином, ефективна внутрішня фінансова політика безпосередньо зумовлює зростання вартості підприємства.

У світовій практиці відпрацьовані дієві техніки управління фінансами підприємства як у довгостроковій, так і короткостроковій перспективі:

- довгострокове планування та аналіз фінансового стану на основі достовірної фінансової звітності та методів прогнозування господарської діяльності;
- короткострокове бюджетне управління прибутковістю діяльності, грошовими коштами та економічним потенціалом.

Механізм управління фінансовим потенціалом можна декомпонувати в розрізі окремих складових фінансового потенціалу, що були розглянуті у параграфі 1.1. Розглянемо особливості застосування механізму управління фінансовим потенціалом підприємства в розрізі його складових елементів.

1. Потенціал формування власних фінансових ресурсів.

У сучасних умовах господарювання жодне підприємство не може існувати, не маючи власних фінансових ресурсів, адже, як відомо, однією з головних складових цих ресурсів є статутний капітал, який визначає мінімальний розмір майна підприємства. Основу управління власним капіталом підприємства складає управління формуванням його власних фінансових ресурсів. З метою забезпечення ефективності управління цим процесом на підприємстві розробляється фінансова політика, направлена на

залучення власних фінансових ресурсів з різних джерел у відповідності до потреб його розвитку в майбутньому періоді. В свою чергу, від політики формування власних фінансових ресурсів залежить загальна фінансова стратегія підприємства, яка полягає у забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.

2. Потенціал формування позикових фінансових ресурсів.

Формування та використання позикових фінансових ресурсів підприємствами в економіці ринкового типу повинно здійснюватися за мінімальної їх вартості, мінімально допустимого ризику й максимального прибутку. Діюча законодавча база дозволяє українським підприємствам залучати позикові фінансові ресурси за допомогою емісії акцій і корпоративних облігацій. Однак практика свідчить, що ці механізми використовуються підприємствами неефективно та обмежено. Емісія акцій, переважно, використовується вітчизняними підприємствами не для мобілізації капіталів широкого кола анонімних інвесторів, а як засіб перерозподілу власності у процесі приватизації, а також зміни структури акціонерної власності на користь великих акціонерів. Емісія акцій також може мати нетипову для ринкової економіки мету оптимізації оподаткування окремих господарських операцій товариства. Успішне публічне розміщення акцій можливе лише у тому випадку, коли підприємства згодні забезпечувати прозорість своєї діяльності, проведення аудиторських перевірок, розкрити структуру власності.

Нажаль, менеджери і власники не погоджуються на розкриття інформації щодо діяльності і перспектив підприємства в обсязі, необхідному для прийняття потенційними інвесторами обґрунтованого рішення щодо купівлі його акцій. Залучення позикового капіталу за допомогою емісії корпоративних облігацій має певні переваги у порівнянні з банківським кредитуванням (дозволяє залучити капітал у більшому обсязі за нижчою вартістю, як правило, не потребує ліквідної застави). Проте скористатися цим механізмом залучення позичкового капіталу можуть лише добре відомі

потенційному колу інвесторів стабільно прибуткові підприємства. Виходячи з цього, банківський кредит є одним із найбільш доступних та значущих зовнішніх джерел залучення капіталу підприємством у сучасних умовах господарювання.

3. Рівень кадрового забезпечення фінансових служб.

Завданням кадрового забезпечення фінансових служб є процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики й погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом. Негативні впливи на економічну безпеку можуть мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передусім керівників і функціональних менеджерів).

4. Якість фінансового контролю.

Для забезпечення виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно, перш за все, вміти реально оцінювати фінансові можливості як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів. Фінансова робота і, зокрема, фінансовий контроль є найважливішою ланкою в діяльності будь-якого підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому співробітництві, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому та виробничому відношенні. Крім того, фінансовий контроль не лише дозволяє виявити проблеми і реагувати на них так, щоб досягти намічених цілей, але й допомагає вирішити, чи потрібно вносити радикальні зміни в прийняті рішення.

5. Якість фінансового планування.

Від якості фінансового планування залежить процес визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідних для виробничо-господарської діяльності підприємства, а також джерел їх надходження. Основними завданнями

фінансового планування є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- визначення напрямів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;
- виявлення й мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок поліпшення використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів.

6. Якість системи фінансового аналізу.

В умовах подальшого розвитку ринкових відносин в Україні важливого значення для успішного здійснення менеджменту і аудиту набуває аналіз фінансового стану підприємств. Користувачі фінансових звітів підприємств і фірм застосовують методи фінансового аналізу при прийнятті управлінських рішень, спрямованих на зростання прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільного фінансового стану. Фінансова звітність є основним джерелом інформації про фінансову діяльність ділового партнера. Ця звітність ґрунтується на узагальнених даних фінансового обліку та є єдиним офіційним інформаційним джерелом, яке пов'язує підприємство із суспільством та діловими партнерами. Крім того, даними фінансової звітності користуються аудиторські фірми, консультанти, біржі, юристи, преса тощо.

Отже, фінансова звітність є основою для проведення зовнішнього фінансового аналізу. Проте для того, щоб отримати повну і достовірну характеристику сучасного стану підприємства і спрогнозувати його розвиток на перспективу, не достатньо лише даних фінансової звітності, тому групи користувачів часто залучають до аналізу додаткові джерела інформації (дані управлінського і фінансового обліку). Для того, щоб на основі цієї інформації приймати управлінські рішення, необхідна така методика фінансового аналізу, яка б забезпечувала визначення найбільш інформативних параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків та збитків, змін у структурі активів та пасивів, розрахунків із

дебіторами та кредиторами. Для досягнення успіху в підприємницькій діяльності, забезпечення стабільності ринку в умовах конкуренції необхідна копітка аналітична робота в усіх сферах діяльності підприємства з метою оцінки слабких місць і недоліків, з'ясування причинно-наслідкових зв'язків економічних показників, виявлення винуватців та визначення дольової участі партнерів у отриманих результатах.

7. Якість інформаційної системи фінансового менеджменту.

Ефективність кожної управлінської системи в значній мірі залежить від інформаційного забезпечення. Від якості інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень значною мірою залежить обсяг витрачання фінансових ресурсів, рівень прибутковості, ринкова вартість підприємства, альтернативність вибору інвестиційних проектів і наявних фінансових інструментів та інші показники, які характеризують рівень добробуту власників і персоналу, темпи розвитку підприємства тощо. Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту являє собою безперервний і цілеспрямований відбір відповідних інформаційних показників, які необхідні для здійснення аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень з усіх напрямків фінансової діяльності підприємства. Інформаційна система фінансового менеджменту призначена забезпечувати необхідною інформацією не тільки управлінський персонал та власників самого підприємства, але й задовольняти інтереси широкого кола зовнішніх її користувачів.

8. Якість організації системи фінансового менеджменту.

Від того, наскільки ефективно менеджери підприємства управлятимуть рухом фінансових ресурсів та відносинами, що виникають у результаті такого руху, залежить майбутнє підприємства. Некваліфіковані фінансові рішення можуть призвести до скорочення обсягів виробничо-господарської діяльності, а то й до повного краху підприємства.

Виважені рішення, які ґрунтуються на всебічному аналізі зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають фінансово-господарську діяльність

підприємства, забезпечать його стабільне економічне зростання та стійкий інтерес до нього інвесторів. Отже, якість організації системи фінансового менеджменту направлена на вирішення таких основних завдань:

- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства у майбутньому періоді. Це завдання реалізується шляхом визначення загальної потреби у фінансових ресурсах підприємства на наступний період, максимізації обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, визначення доцільності формування власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел, управління залученням позикових фінансових ресурсів, оптимізації структури джерел формування ресурсного фінансового потенціалу;

- забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства. Оптимізація розподілу сформованого обсягу фінансових ресурсів передбачає встановлення необхідної пропорційності в їх використанні з метою виробничого і соціального розвитку підприємства, виплати необхідного рівня доходів на інвестований капітал власникам підприємства та ін. У процесі виробничого споживання сформованих фінансових ресурсів у розрізі основних напрямків діяльності підприємства мають бути враховані стратегічна мета його розвитку і можливий рівень віддачі вкладених коштів;

- оптимізація грошового обігу. Це завдання вирішується шляхом ефективного управління грошовими потоками підприємства у процесі кругообігу його грошових коштів, забезпеченням синхронізації обсягів надходження і витрат грошових коштів по окремим періодам, підтримкою необхідної ліквідності його оборотних активів. Одним із результатів такої оптимізації є мінімізація середнього залишку вільних грошових активів, яка забезпечує зменшення втрат від їх неефективного використання та інфляції;

- забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику. Максимізація прибутку досягається за рахунок

ефективного управління активами підприємства, залученням в господарський оборот фінансових коштів, вибором найбільш ефективних напрямків операційної та фінансової діяльності. При цьому, з метою досягнення економічного розвитку підприємство повинно максимізувати не балансовий, а чистий прибуток, який залишається в його розпорядженні, що потребує здійснення ефективної податкової, амортизаційної і дивідендної політики. Вирішуючи це завдання, необхідно мати на увазі, що максимізація рівня прибутку підприємства досягається, як правило, при суттєвому зростанні рівня фінансових ризиків, тому що між цими двома показниками існує прямий зв'язок. Тому максимізація прибутку повинна забезпечуватись в межах допустимого фінансового ризику, конкретний рівень якого встановлюється власниками або менеджерами підприємства з урахуванням їх фінансового менталітету (відношення до ступеня допустимого ризику при здійсненні господарської діяльності);

- забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику при очікуваному рівні прибутку. Якщо рівень прибутку підприємства заданий або спланований раніше, важливим завданням є зниження рівня фінансового ризику, який забезпечує отримання цього прибутку. Така мінімізація може бути забезпечена шляхом диверсифікації видів операційної та фінансової діяльності, а також портфеля фінансових інвестицій; профілактикою мінімізації окремих фінансових ризиків, ефективними формами їх внутрішнього і зовнішнього страхування;

- забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства у процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості й платоспроможності підприємства на всіх етапах його розвитку і забезпечується формуванням оптимальної структури капіталу і активів, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб.

Висновки до розділу 1. Фінансовий потенціал підприємства являє собою сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреб із метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства. Фінансовий потенціал є складною категорією, що включає в себе різні елементи, а саме: потенціал формування власних та позикових фінансових ресурсів; рівень кадрового забезпечення фінансових служб підприємства; якість організації системи фінансового менеджменту; якість інформаційної системи фінансового менеджменту; якість системи фінансово-економічного аналізу; якість фінансового планування та якість фінансового контролю на підприємстві. Фінансовий потенціал формується та перебуває під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Для фінансового потенціалу підприємства характерні такі властивості, як цілісність, структурність, складність, динамічність, унікальність, зв'язок із зовнішнім середовищем, адаптивність, синергічність, інерційність та ін. У свою чергу, властивості фінансового потенціалу підприємства дозволяють сформулювати основні принципи, що лежать в основі його формування.

Методологія оцінки фінансового потенціалу підприємства передбачає формування єдиного бачення про зміст, склад, динаміку змін та перспективи його нарощення. Існує декілька підходів до оцінки фінансового потенціалу, а саме: ресурсний, вартісний, порівняльний та комплексний. Комплексний підхід є найбільш слушним для оцінки фінансового потенціалу підприємства, адже враховує всі площини, критерії та детермінанти його ефективної реалізації. Оцінка фінансового потенціалу в межах комплексного підходу передбачає використання широкого спектру кількісних і якісних показників. Інформаційною базою для оцінки фінансового потенціалу можуть бути як внутрішні (дані обліку та звітності), так і зовнішні (дані державних органів, фондових і валютних бірж тощо) джерела.

2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ПРАТ “ПМК № 132”

2.1. Коротка характеристика підприємства

Приватне акціонерне товариство “Пересувна механізована колона № 132” (далі – ПрАТ “ПМК № 132”) спеціалізується на виробництві бетонних розчинів, готових для використання, будівництві житлових та нежитлових будівель, інших спеціальних будівельних роботах. Підприємство засноване акціонерами після оголошення наказу тресту “Херсонводбуд” про ліквідацію “ПМК № 132” як структурного підрозділу тресту, шляхом приватизації за майнові та компенсаційні сертифікати окремим комплексом. 09.11.1995 р. новостворене підприємство пройшло державну реєстрацію як ВАТ “ПМК № 132”. На загальних зборах акціонерів від 28.04.2012 р., на виконання вимог Закону України “Про акціонерні товариства” було прийнято рішення про зміну назви з Відкритого акціонерного товариства “ПМК № 132” на Публічне акціонерне товариство (ПАТ) “ПМК № 132”. Загальними зборами акціонерів ПАТ “ПМК № 132” від 28.04.2017 р., у зв’язку зі змінами до Закону України “Про акціонерні товариства”, прийнято рішення змінити тип товариства з публічного на приватне та змінити найменування акціонерного товариства з ПАТ на ПрАТ. Місцезнаходження підприємства: 75600, Україна, Херсонська область, Голопристанський район, м. Гола Пристань, вул.1 Травня, 302.

ПрАТ “ПМК № 132” має одну будівельну діляницю, яка включає в себе автомобільний транспорт, ремонтну майстерню, розчинно-бетонний вузол, цех металоконструкцій та залізобетонних виробів, теслярську майстерню. Підприємство не належить до будь-яких об’єднань, не має спільної діяльності з іншими підприємствами, установами та організаціями.

Основними видами діяльності підприємства є будівельно-монтажні роботи, капітальний ремонт будівель, споруд виробничого і невиробничого призначення, торгівля виробами металоконструкцій, залізобетонні та інші

вироби. Крім того, ПрАТ “ПМК № 132” надає послуги автотранспорту та силових машин і механізмів. Основні види продукції та послуг, які виробив та надав ПрАТ “ПМК № 132” у 2018-2019 рр. наведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні види продукції та послуг ПрАТ “ПМК № 132”, тис. грн

Вид діяльності	2018	2019
Лісозаготівля	199,4	н/д
Лісопильне та стругальне виробництво	157,0	н/д
Виробництво дерев'яної тари	2 169,1	н/д
Виготовлення виробів із бетону для будівництва	437,3	н/д
Виробництво бетонних розчинів, готових для використання	5 304,0	7 273,3
Будівництво житлових і нежитлових будівель	3 942,2	4 242,3
Інші спеціалізовані будівельні роботи	2 442,9	44 926,3
Діяльність посередників у торгівлі деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами	3 155,7	н/д
Діяльність вантажного та автомобільного транспорту	1 458,6	н/д

Основними постачальниками будівельних матеріалів є: ТОВ “АВ метал груп”, ТОВ “Хема буд”, ТОВ “Гопритрейд”, ТОВ “Лайт системс”.

Основними постачальниками дизельного палива є: ТОВ “Нафтова компанія термінал”, ТОВ “Теплотехнік”.

Основними постачальниками запчастин є: ТОВ “Європатсавто”, ТОВ “Техавтосервіс”, ФОП Гричун.

Основними постачальниками для виробництва дерев'яної тари є: ДП “Степовий філіал УкрНДІлга” (лісопродукція), ТОВ “Конкорд ХХІ” (цвяхи), ТОВ “Мост Україна” (пили).

Основними замовниками та користувачами послуг підприємства є: ТОВ “НІБУЛОН”, Фермерське господарство “Інтегровані агросистеми”, ТОВ “Агат Південь”, ТОВ “Агроінвест Херсон”.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу у 2019 р. – 61 особа (у 2018 р. – 56 осіб). Фонд оплати праці у 2019 р. складав 3 957 755,72 грн (у 2018 р. – 2 650 856,77 грн). Розмір фонду оплати праці збільшився у 2019 р. в зв'язку зі збільшенням чисельності працівників та

підвищенням рівня мінімальної заробітної плати. Середньомісячні витрати на оплату праці одного штатного працівника у 2019 р. склали 5 319,56 грн, що майже на 35 % більше, ніж у 2018 р. Протягом 2018-2019 рр. підприємство не виділяло коштів на підвищення кваліфікації працівників.

У 2018 р. ПрАТ “ПМК № 132” придбало такі основні засоби: рольганг (вартістю 31,8 тис. грн), ротаційний лазер PR (24,2 тис. грн), тягач сідельний DAF XF (231,6 тис. грн), багатофункціональний пристрій лазерний Brother (5,8 тис. грн). Вибуло у 2018 р. – автомобіль КРАЗ. У 2019 р. підприємство придбало такі основні засоби: автобетономішалку DAF CF 75.360, самоскид МА3-551605-271, напівпричіп-самоскид BODEX, сідельний тягач DAF XF 105.460, пересувний бетонний завод, навантажувач JCB535-95, навантажувач LG958, ноутбук 15.6 HP 250 G6 Full HD. Вибуття основних засобів протягом 2019 р. не відбувалось.

Залишкова вартість основних засобів підприємства станом на кінець 2019 р. складає 12 614,7 тис. грн, у т.ч.:

- будівлі та споруди – 7 237,0 тис. грн;
- машини та обладнання – 1 453,7 тис. грн;
- транспортні засоби – 3 924,0 тис. грн.

Терміни експлуатації основних засобів: будівлі та споруди – понад 20 років, транспортні засоби – 22 роки, силові машини та обладнання – 21 рік, інші основні засоби – 21 рік. Знос основних засобів: будівлі та споруди – 62,7 %, транспортні засоби – 81,0 %, силові машини та обладнання – 91,3 %, офісне обладнання та інвентар – 59,3 %. Основні засоби ПрАТ “ПМК № 132” розташовані на території промислової бази підприємства.

Підприємство планує приділити максимальну увагу зменшенню суми дебіторської заборгованості, пошуку більш дешевих постачальників, а також збільшити кількість замовників. На 2020 р. заплановано укладання договорів:

- з ТОВ “НІБУЛОН” на проведення будівельних робіт та реалізацію товарів та послуг;
- з Управлінням капітального будівництва Херсонської міської ради на

будівництво;

- з Управлінням капітального будівництва Херсонської обласної державної адміністрації на проведення будівельних робіт;
- з Комунальним підприємством “Очисні споруди” Скадовської міської ради на реконструкцію комплексу міських очисних споруд по очистці каналізаційних вод у м. Скадовськ;
- з Бериславською міською радою на реконструкцію очисних споруд в м. Берислав;
- на проведення будівельних робіт та реалізацію товарів та послуг з іншими замовниками та постачальниками.

Акціонерний капітал ПрАТ “ПМК № 132” поділений на 743 580 шт. простих бездокументарних іменних акцій, номінальною вартістю 0,25 грн кожна. Загальна номінальна вартість акцій підприємства – 185 895 тис. грн. Акції на фондову біржу не виставлялись, до лістингу не включені. Протягом останнього року не випускались та не викупались. Розрахункова вартість чистих активів підприємства протягом 2018-2019 рр. перевищувала розмір скоригованого статутного капіталу, що відповідає вимогам статті 155 п. 3 Цивільного кодексу України. Розрахункова вартість чистих активів у 2019 р. зросла у порівнянні із попереднім роком майже на 22 %.

2.2. Оцінка майнового стану та фінансових результатів

Оцінка майнового стану підприємства передбачає вивчення складу та структури майна, джерел формування майна, динаміки складових майна і джерел його формування. Спершу охарактеризуємо динаміку вартості майна ПрАТ “ПМК № 132” протягом 2018-2019 років у табл. 2.2.

На початок 2018 р. вартість майна підприємства складала 14 374,50 тис. грн, у т.ч.: необоротні активи – 11 136,60 тис. грн, оборотні активи – 3 237,90 тис. грн. Протягом 2018 р. вартість необоротних активів зменшилася на

687,50 тис. грн, натомість як вартість оборотних активів зросла на 3 627,20 тис. грн. Як наслідок, загальна вартість майна ПрАТ “ПМК № 132” зросла на 2 939,70 тис. грн (або на 20,45 %). Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів на початок року складав 0,26, на кінець року – 0,66.

На початок 2019 р. вартість майна складала 17 314,20 тис. грн, у т.ч.: необоротні активи – 10 449,10 тис. грн, оборотні активи – 6 865,10 тис. грн. Протягом 2019 р. вартість необоротних активів збільшилася на 2 165,60 тис. грн, тоді як вартість оборотних активів зменшилась на 192,00 тис. грн. Як наслідок, загальна вартість майна підприємства зросла на 1 973,60 тис. грн (або на 11,40%). Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів на кінець 2019 р. складав 0,53.

Необоротні активи ПрАТ “ПМК № 132” на кінець 2018 р. майже на 94 % склалися із основних засобів. На кінець 2019 р. необоротні активи підприємства на 100 % склалися із основних засобів. Структура й динаміка основних засобів протягом аналізованого періоду представлені у табл. 2.3.

На початок 2018 р. вартість основних засобів підприємства складала 11 104,60 тис. грн, у т.ч.: будівлі та споруди – 6 651,50 тис. грн (59,90 %); машини та обладнання – 1 364,80 тис. грн (12,29 %); транспортні засоби – 2 816,90 тис. грн (25,37 %); інші основні засоби – 271,40 тис. грн (2,44 %). Протягом 2018 р. вартість усіх груп основних засобів зменшилася – сумарно на 1 293,80 тис. грн (або на 11,65 %). Протягом 2019 р. вартість транспортних засобів збільшилася на 1 519,00 тис. грн, машин та обладнання – на 803,60 тис. грн, вартість будівель та споруд зменшилася на 157,00 тис. грн. Загальна вартість основних засобів збільшилася на 2 165,60 тис. грн (або на 22,07 %). На кінець 2019 р. будівлі та споруди складають 57,37 % вартості основних засобів підприємства, транспортні засоби – 31,11 %, машини та обладнання – 11,52 %. Усі основні засоби підприємства мають виробниче призначення.

Структура й динаміка оборотних активів ПрАТ “ПМК № 132” наведена у табл. 2.4. На початок 2018 р. вартість запасів складала 2 348,30 тис. грн (72,53 % від вартості усіх оборотних активів підприємства), у т.ч. готової

продукції – 123,90 тис. грн. Протягом року вартість запасів збільшилася до 3 665,20 тис. грн, у т.ч. готової продукції – до 371,80 тис. грн. На кінець 2019 р. вартість запасів складала 2 291,50 тис. грн, або 34,34 % від вартості оборотних активів підприємства.

Вартість дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги протягом 2018 р. збільшилася на 871,50 тис. грн – з 203,90 тис. грн до 1 075,40 тис. грн, а протягом 2019 р. зросла ще на 370,39 тис. грн – до 1 445,79 тис. грн. Питома вага дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на кінець 2019 р. становила 21,67 % від вартості оборотних активів. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, у т.ч. з податку на прибуток, на початок 2018 р. становила 27,00 тис. грн. Протягом року розмір заборгованості зменшився до 0,60 тис. грн. На кінець 2019 р. дебіторська заборгованість із розрахунками з бюджетом відсутня. Розмір іншої поточної дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду зростав: на початок 2018 р. – 366,00 тис. грн; на кінець 2018 р. – 1 616,40 тис. грн; на кінець 2019 р. – 2 171,91 тис. грн. Питома вага цього виду заборгованості на кінець аналізованого періоду становила 32,55 % від вартості оборотних активів ПрАТ “ПМК № 132”.

Розмір грошових коштів та їх еквівалентів протягом 2018 р. зменшився з 94,40 тис. грн до 10,10 тис. грн, однак 2019 р. підприємство збільшило розмір грошових коштів та їх еквівалентів до 710,00 тис. грн. Станом на кінець аналізованого періоду частка цього виду оборотних активів складала 10,64 %. Витрати майбутніх періодів у 2018 р. зросли з 1,50 тис. грн 8,50 тис. грн, однак у 2019 р. зменшилися до нуля. Інші оборотні активи на початок 2018 р. склали 196,80 тис. грн, на кінець року – 488,90 тис. грн. Протягом 2019 р. розмір інших оборотних активів зменшився до 53,90 тис. грн.

Таким чином, на кінець аналізованого періоду склад оборотних активів підприємства має такий вигляд: запаси – 34,34 %; інша поточна дебіторська заборгованість – 32,55 %; дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги – 21,67 %; грошові кошти та їх еквіваленти – 10,64 %; інші

Таблиця 2.2

Динаміка вартості майна ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	2018		2019		Абсолютні відхилення, тис. грн		Відносні відхилення, %	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019	2018	2019
Майно всього, тис. грн	14 374,50	17 314,20	17 314,20	19 287,80	2 939,70	1 973,60	20,45	11,40
у т.ч. Необоротні активи	11 136,60	10 449,10	10 449,10	12 614,70	-687,50	2 165,60	-6,17	20,73
Оборотні активи	3 237,90	6 865,10	6 865,10	6 673,10	3 627,20	-192,00	112,02	-2,80
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,29	0,66	0,66	0,53	0,37	-0,13	125,97	-19,48

Таблиця 2.3

Структура та динаміка основних засобів ПрАТ “ПМК № 132”

Найменування основних засобів	Абсолютні значення, тис. грн				Структура, %				Відхилення (збільшення +, зменшення -)			
	2018		2019		2018		2019		абсолютні, тис. грн		відносні, %	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019	2018	2019
Основні засоби, тис. грн	11 104,60	9 810,80	10 449,10	12 614,70	100,00	100,00	100,00	100,00	-1 293,80	2 165,60	-11,65	22,07
у т.ч.: Будівлі та споруди	6 651,50	6 130,90	7 394,00	7 237,00	59,90	62,49	70,76	57,37	-520,60	-157,00	-7,83	-2,56
Машини та обладнання	1 364,80	1 035,90	650,10	1 453,70	12,29	10,56	6,22	11,52	-328,90	803,60	-24,10	77,58
Транспортні засоби	2 816,90	2 404,60	2 405,00	3 924,00	25,37	24,51	23,02	31,11	-412,30	1 519,00	-14,64	63,17
Земельні ділянки	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-
Інші основні засоби	271,40	239,40	0,00	0,00	2,44	2,44	0,00	0,00	-32,00	0,00	-11,79	0,00

Таблиця 2.4

Структура та динаміка оборотних активів ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	Абсолютні значення, тис. грн				Структура, %				Відхилення (збільшення +, зменшення -)			
	2018		2019		2018		2019		абсолютні, тис. грн		відносні, %	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019	2018	2019
Разом оборотні активи	3 237,90	6 865,10	6 865,10	6 673,10	100,00	100,00	100,00	100,00	3 627,20	-192,00	112,02	-2,80
у т.ч.: Запаси	2 348,30	3 665,20	3 665,20	2 291,50	72,53	53,39	53,39	34,34	1 316,90	-1 373,70	56,08	-37,48
готова продукція	123,90	371,80	371,80	0,00	3,83	5,42	5,42	0,00	247,90	-371,80	200,08	-100,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	203,90	1 075,40	1 075,40	1 445,79	6,30	15,66	15,66	21,67	871,50	370,39	427,42	34,44
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	27,00	0,60	0,60	0,00	0,83	0,01	0,01	0,00	-26,40	-0,60	-97,78	-100,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	366,00	1 616,40	1 616,40	2 171,91	11,30	23,55	23,55	32,55	1 250,40	555,51	341,64	34,37
Грошові кошти та їх еквіваленти	94,40	10,10	10,10	710,00	2,92	0,15	0,15	10,64	-84,30	699,90	-89,30	⁶ 929,70
Витрати майбутніх періодів	1,50	8,50	8,50	0,00	0,05	0,12	0,12	0,00	7,00	-8,50	466,67	-100,00
Інші оборотні активи	196,80	488,90	488,90	53,90	6,08	7,12	7,12	0,81	292,10	-435,00	148,42	-88,98

оборотні активи – 0,81 %. Склад оборотних активів значною мірою впливає на рівень ліквідності підприємства.

Проаналізувавши склад, структуру та динаміку майна підприємства, перейдемо до вивчення джерел формування майна. Перш за все, розглянемо динаміку вартості власних, залучених та позикових джерел формування майна, а також співвідношення між ними (табл. 2.5).

Протягом 2018 р. розмір власного капіталу підприємства зменшився на 738,30 тис. грн (7,90 %), однак протягом наступного 2019 р. відбулося значне зростання власного капіталу – на 2 133,80 тис. грн (24,80 %). Розмір власного капіталу на кінець 2019 р. складав 10 736,90 тис. грн, або 55,67 % від суми джерел формування майна підприємства. Розмір довгострокових зобов'язань, цільового фінансування та забезпечень протягом 2018 р. збільшився у 5,3 рази – з 226,70 тис. грн до 1 200,60 тис. грн, проте у 2019 р. підприємство зменшило розмір довгострокових зобов'язань на 289,90 тис. грн. На кінець аналізованого періоду довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення складали 910,70 тис. грн, або 4,72 % від суми джерел формування майна підприємства. Довгострокові зобов'язання ПрАТ “ПМК № 132” складаються, у тому числі, із довгострокового банківського кредиту за відновлювальною відкличною кредитною лінією в ПАТ “МОТОР-БАНК” (дата погашення – 17.02.2023 р.).

Поточні зобов'язання і забезпечення на початок 2018 р. складали 4 806,40 тис. грн. Протягом року їх розмір збільшився на 2 704,10 тис. грн, або на 56,26 %. У 2019 р. поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися на 129,70 тис. грн, і складали на кінець аналізованого періоду 7 640,20 тис. грн, або 39,61 % від суми джерел формування майна підприємства.

Коефіцієнт співвідношення власних та залучених джерел формування майна на початок 2018 р. становив 1,86, на кінець 2018 – початок 2019 р. – 0,99, на кінець 2019 р. – 1,26. Таким чином, підприємство має значний розмір власних джерел фінансування; станом на кінець аналізованого періоду на кожну гривню залучених джерел припадає 1,26 грн власних.

Таблиця 2.5

Динаміка та структура джерел формування майна ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	Абсолютні значення, тис. грн				Структура, %				Відхилення (збільшення +, зменшення -)			
	2018		2019		2018		2019		абсолютні, тис. грн		відносні, %	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019	2018	2019
Джерела формування майна всього, тис. грн	14 374,50	17 314,20	17 314,20	19 287,80	100,00	100,00	100,00	100,00	2 939,70	1 973,60	20,45	11,40
у т.ч. Власний капітал	9 341,40	8 603,10	8 603,10	10 736,90	64,99	49,69	49,69	55,67	-738,30	2 133,80	-7,90	24,80
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	226,70	1 200,60	1 200,60	910,70	1,58	6,93	6,93	4,72	973,90	-289,90	429,60	-24,15
Поточні зобов'язання і забезпечення	4 806,40	7 510,50	7 510,50	7 640,20	33,44	43,38	43,38	39,61	2 704,10	129,70	56,26	1,73
Коефіцієнт співвідношення власних та залучених джерел формування майна	1,86	0,99	0,99	1,26	-	-	-	-	-0,87	0,27	-46,79	27,14

Таблиця 2.6

Структура та динаміка власного капіталу ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	Абсолютні значення, тис. грн				Структура, %				Відхилення (збільшення +, зменшення -)			
	2018		2019		2018		2019		абсолютні, тис. грн		відносні, %	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019	2018	2019
Разом власний капітал	9 341,40	8 603,10	8 603,10	10 736,90	100,00	100,00	100,00	100,00	-738,30	2 133,80	-7,90	24,80
Зареєстрований (пайовий) капітал	185,90	185,90	185,90	185,90	1,99	2,16	2,16	1,73	0,00	0,00	0,00	0,00
Додатковий капітал	7 831,40	7 831,40	7 831,40	7 831,40	83,84	91,03	91,03	72,94	0,00	0,00	0,00	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 324,10	585,80	585,80	2 719,60	14,17	6,81	6,81	25,33	-738,30	2 133,80	-55,76	364,25

Розглянемо окремо структуру та динаміку власного капіталу (табл. 2.6) та поточних зобов'язань і забезпечень (табл. 2.7).

Як свідчать дані табл. 2.6, власний капітал підприємства складається із зареєстрованого (пайового) капіталу, додаткового капіталу і нерозподіленого прибутку. Розмір пайового та додаткового капіталу протягом аналізованого періоду залишався незмінним і складав відповідно 185,90 тис. грн і 7 831,40 тис. грн. Нерозподілений прибуток на початок 2018 р. складав 1 324,10 тис. грн. За результатами 2018 р. ПрАТ “ПМК № 132” отримало чистий збиток в розмірі 738,20 тис. грн, у зв'язку з чим нерозподілений прибуток зменшився, і становив на кінець року 585,80 тис. грн. У 2019 р. нерозподілений прибуток збільшився на 2 133,80 тис. грн, і складав на кінець року 2 719,60 тис. грн. Отже, зміна розміру власного капіталу пов'язана із розміром прибутку, який отримувало підприємство.

Як свідчать дані табл. 2.7, протягом 2018-2019 рр. розмір поточних зобов'язань і забезпечень підприємства стабільно зростає. Протягом 2018 р. поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися на 2 704,10 тис. грн (або на 56,26 %). Причинами зростання стало: збільшення розміру інших поточних зобов'язань на 1 720,80 тис. грн (або у 3,63 рази); збільшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 671,70 тис. грн (16,68 %); отримання у 2018 р. короткострокового банківського кредиту на суму 251,40 тис. грн; збільшення поточної кредиторської заборгованості за розрахунками: з бюджетом – на 38,30 тис. грн (або у 2,34 рази); з оплати праці – на 16,30 тис. грн (21,31 %); зі страхування – на 5,60 тис. грн (30,27 %). На кінець 2018 р. поточні зобов'язання і забезпечення ПрАТ “ПМК № 132” мають таку структуру: поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 62,57 %; інші поточні зобов'язання – 31,63 %; короткострокові кредити банків – 3,35 %; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками: з оплати праці – 1,24 %; з бюджетом – 0,89 %; зі страхування – 0,32 %.

Протягом 2019 р. поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися на

129,70 тис. грн (або на 1,73 %). При цьому підприємство повністю погасило короткостроковий банківський кредит і зменшило розмір інших поточних зобов'язань на 1 699,80 тис. грн (71,55 %). Розмір поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги збільшився на 1 266,50 тис. грн (26,95 %). Також збільшився розмір поточної кредиторської заборгованості за розрахунками: з бюджетом – на 642,60 тис. грн (у 10,61 рази); з оплати праці – на 130,00 тис. грн (у 2,40 рази); зі страхування – на 41,80 тис. грн (у 2,73 рази). На кінець 2019 р. поточні зобов'язання і забезпечення ПрАТ “ПМК № 132” мають таку структуру: поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 78,09 %; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом – 9,29 %; інші поточні зобов'язання – 8,85 %; поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці – 2,92 %; зі страхування – 0,86 %.

Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів за період 2018-2019 рр. наведений у табл. 2.8. Як свідчать результати аналізу, у 2018 р. підприємство отримало доходів на суму 25 706,30 тис. грн. 97,68 % усіх доходів складав чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), 2,29 % – інші операційні доходи, 0,03 % – інші доходи. Загальний розмір витрат у 2018 р. становив 26 090,90 тис. грн, у т.ч.: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – 23 384,40 тис. грн (89,63 % усіх витрат); інші операційні витрати – 2 509,90 тис. грн (9,62 %); інші витрати – 196,60 тис. грн (0,75 %). Розмір валового прибутку за 2018 р. становив 1 725,00 тис. грн, однак за результатами операційної діяльності підприємство отримало збиток в розмірі 195,80 тис. грн. Фінансовим результатом до оподаткування за 2018 р. був збиток у розмірі 384,60 тис. грн, а сума чистого збитку склала 738,30 тис. грн.

У 2019 р. доходи підприємства збільшилися у 2,45 рази. Загальна сума отриманих доходів становила 62 909,20 тис. грн, у т.ч.: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – 61 946,40 тис. грн (98,47 % від загальної суми доходів); інші операційні доходи – 962,80 тис. грн (1,53 %).

Таблиця 2.7

Структура та динаміка поточних зобов'язань і забезпечень ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	Абсолютні значення, тис. грн				Структура, %				Відхилення (збільшення +, зменшення -)			
	2018		2019		2018		2019		абсолютні, тис. грн		відносні, %	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019	2018	2019
Разом поточні зобов'язання	4 806,40	7 510,50	7 510,50	7 640,20	100,00	100,00	100,00	100,00	2 704,10	129,70	56,26	1,73
Короткострокові кредити банків	0,00	251,40	251,40	0,00	0,00	3,35	3,35	0,00	251,40	-251,40	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	4 027,80	4 699,50	4 699,50	5 966,00	83,80	62,57	62,57	78,09	671,70	1 266,50	16,68	26,95
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	28,60	66,90	66,90	709,50	0,60	0,89	0,89	9,29	38,30	642,60	133,92	960,54
у т.ч. з податку на прибуток	0,00	9,20	9,20	0,00	0,00	0,12	0,12	0,00	9,20	-9,20	100,00	-100,00
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	18,50	24,10	24,10	65,90	0,38	0,32	0,32	0,86	5,60	41,80	30,27	173,44
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	76,50	92,80	92,80	222,80	1,59	1,24	1,24	2,92	16,30	130,00	21,31	140,09
Інші поточні зобов'язання	655,00	2 375,80	2 375,80	676,00	13,63	31,63	31,63	8,85	1 720,80	-1 699,80	262,72	-71,55

Таблиця 2.8

Склад, структура та динаміка фінансових результатів ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	Абсолютні значення, тис. грн		Структура, %		Відхилення 2019 до 2018 (збільшення +, зменшення -)	
	2018	2019	2018	2019	абсолютні, тис. грн	відносні, %
Усього доходів	25 706,30	62 909,20	100,00	100,00	37 202,90	144,72
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	25 109,40	61 946,40	97,68	98,47	36 837,00	146,71
Інші операційні доходи	589,10	962,80	2,29	1,53	373,70	63,44
Інші доходи	7,80	0,00	0,03	0,00	-7,80	-100,00
Усього витрат	26 090,90	60 139,30	100,00	100,00	34 048,40	130,50
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	23 384,40	56 684,60	89,63	94,26	33 300,20	142,40
Інші операційні витрати	2 509,90	3 203,75	9,62	5,33	693,85	27,64
Інші витрати	196,60	250,95	0,75	0,42	54,35	27,64
Валовий прибуток	1 725,00	5 261,80	-	-	3 536,80	205,03
Фінансовий результат від операційної діяльності	-195,80	3 020,85	-	-	3 216,65	-
Фінансовий результат до оподаткування	-384,60	2 769,90	-	-	3 154,50	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-353,70	-628,90	-	-	-275,20	-
Чистий фінансовий результат	-738,30	2 141,00	-	-	2 879,30	-

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився у 2019 р. у 2,47 рази, а інші операційні доходи – на 63,44 %. Загальний розмір витрат у 2019 р. становив 60 139,30 тис. грн, у т.ч.: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – 56 684,60 тис. грн (94,26 % усіх витрат); інші операційні витрати – 3 203,75 тис. грн (5,33 %); інші витрати – 250,95 тис. грн (0,42 %). Розмір валового прибутку за 2019 р. становив 5 261,80 тис. грн, розмір прибутку від операційної діяльності – 3 020,85 тис. грн. Прибуток до оподаткування за 2018 р. складав 2 769,90 тис. грн, а чистий прибуток – 2 141,00 тис. грн.

Таким чином, у 2019 р. підприємство покращило фінансові результати своєї діяльності у порівнянні з попереднім роком. Разом з тим, частка витрат на виробництво продукції у загальній сумі витрат збільшилася.

Рівень та сума прибутку складаються під впливом безлічі факторів, що впливають на неї як негативно, так і позитивно. Фактори, що впливають на прибуток, численні й різноманітні, а обмежити їх доволі складно. Одним із методів факторного аналізу є елімінування. Елімінувати – означає усунути, вилучити вплив усіх чинників, крім одного, на величину результативного показника. На основі даних, наведених у табл. 2.8, визначимо вплив кожного фактору на прибуток підприємства.

Вплив факторних показників на чистий прибуток (ЧП) (результативний показник) можна представити у вигляді адитивної моделі:

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С} + \text{ІОД} - \text{ІОВ} + \text{ІД} - \text{ІВ} - \text{ПНП}, \quad (2.1)$$

де В – виручка (чистий дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

ІОД – інші операційні доходи;

ІОВ – інші операційні витрати;

ІД – інші доходи;

ІВ – інші витрати;

ПНП – податок на прибуток.

Розкладемо адитивну модель на складові, аби визначити вплив кожного

окремого фактора. Як видно з формули 2.1, модель складається з 4-ох частин, а саме:

- валового прибутку, що є різницею між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції. Зміна валового прибутку ($\Delta ВП$) визначається за формулою:

$$\Delta ВП = \Delta В - \Delta С = (В_{2019} - В_{2018}) - (С_{2019} - С_{2018}). \quad (2.2)$$

$$\Delta ВП = (61\,946,40 - 25\,109,40) - (56\,684,60 - 23\,384,40) = 3\,536,80 \text{ тис. грн.}$$

- іншого операційного прибутку, що можна представити як різницю між іншими операційними доходами й витратами. Зміна іншого операційного прибутку ($\Delta ІОП$) визначається за формулою:

$$\Delta ІОП = \Delta ІОД - \Delta ІОВ = (ІОД_{2019} - ІОД_{2018}) - (ІОВ_{2019} - ІОВ_{2018}). \quad (2.3)$$

$$\Delta ІОП = (962,80 - 589,10) - (3\,203,75 - 2\,509,90) = -320,15 \text{ тис. грн.}$$

- іншого прибутку, що можна представити як різницю між іншими доходами та іншими витратами. Зміна іншого прибутку ($\Delta ІП$) визначається за формулою:

$$\Delta ІП = \Delta ІД - \Delta ІВ = (ІД_{2019} - ІД_{2018}) - (ІВ_{2019} - ІВ_{2018}). \quad (2.4)$$

$$\Delta ІП = (0,00 - 7,80) - (250,95 - 196,60) = -62,15 \text{ тис. грн.}$$

- зміни розміру витрат (доходів) з податку на прибуток. У 2019 р. витрати з податку на прибуток збільшилися на 275,20 тис. грн.

Вплив вищезгаданих факторів, а також результат їх впливу на прибуток підприємства, представимо табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Вплив факторів на розмір чистого прибутку ПрАТ “ПМК № 132”

Фактор	Сума, тис. грн
Вплив валового прибутку (перевищення чистого доходу від реалізації над собівартістю реалізованої продукції)	3 536,80
Вплив інших операційних доходів та витрат (перевищення інших операційних витрат над іншими операційними доходами)	-320,15
Вплив інших доходів та витрат (перевищення інших витрат над іншими доходами)	-62,15
Вплив витрат (доходу) з податку на прибуток (збільшення суми сплаченого податку на прибуток)	-275,20
Результат впливу	2 879,30

Як свідчать результати розрахунку, найбільший вплив на зміну чистого прибутку ПрАТ “ПМК № 132” мало збільшення розміру валового прибутку. У свою чергу, валовий прибуток підприємства залежить від зміни чистого доходу від реалізації та собівартості реалізованої продукції. Темп зростання собівартості у 2019 р. (+42,40 %) є нижчим з темп зростання чистого доходу від реалізації продукції (+46,71 %). Перевищення інших операційних витрат над іншими операційними доходами, а також інших витрат над іншими доходами негативно вплинули на розмір чистого прибутку підприємства.

2.3. Експрес-аналіз фінансових показників

Експрес-аналіз являє собою метод оперативного оцінювання основних показників, які характеризують фінансовий потенціал підприємства. Експрес-аналіз проводиться за даними річної фінансової звітності, а основними його перевагами є швидкість і простота розрахунків. Основними цілями експрес-аналізу фінансового потенціалу є загальна оцінка діяльності підприємства, його фінансового стану, виявлення “слабких місць” і напрямів подальшого поглибленого оцінювання. Для визначення рівня фінансового потенціалу ПрАТ “ПМК № 132” пропонується провести експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, а також визначення порогових значень показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня фінансового потенціалу.

Результати розрахунку основних показників фінансового потенціалу представлені у табл. 2.10. Керуючись розрахунками відповідних фінансових показників, можна зробити висновок стосовно деяких аспектів фінансового стану підприємства. Динаміка коефіцієнта автономії свідчить про зниження рівня фінансової незалежності підприємства протягом 2018-2019 рр. Станом на початок 2018 р. активи підприємства було забезпечено власними коштами на 65 %, на кінець 2018 – початок 2019 р. – на 50 %, на кінець 2019 р. – на

56 %. Коефіцієнт загальної ліквідності, що відображає достатність ліквідних ресурсів підприємства для погашення його поточних зобов'язань [12, с. 82], на початок 2018 р. мав значення 0,67, на кінець 2018 – початок 2019 р. – 0,91, на кінець 2019 р. – 0,87. Це означає, що підприємство здатне погасити 87 % поточних зобов'язань за рахунок необоротних активів. Разом з тим, фактичне значення показника є нижчим за нормативне (1,0-2,0). Коефіцієнт термінової ліквідності протягом аналізованого періоду зростав: на початок 2018 р. – 0,19; на кінець 2018 – початок 2019 р. – 0,43; на кінець 2019 р. – 0,57. Зростання показника є позитивною тенденцією, що свідчить про підвищення рівня ліквідності підприємства. Фактичне значення показника на кінець 2019 р. знаходиться в межах норми (0,5-1,0). Коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2018 р. зменшився з 0,02 майже до нуля, оскільки на кінець 2018 р. розмір грошових коштів підприємства був найменшим за весь аналізований період. Протягом 2019 р. показник збільшився до 0,09. Це означає, що підприємство здатне погасити 9 % поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності є нижчим за нормативне (0,1-0,25).

Показник рентабельності власного капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу [24]. У 2018 р. показник мав від'ємне значення у зв'язку із тим, що результатом діяльності ПрАТ “ПМК № 132” був чистий збиток. У 2019 р. рентабельність власного капіталу складала 22,14 %, тобто на кожну гривню власного капіталу було отримано 0,22 грн чистого прибутку. Рентабельність активів на кінець 2019 р. складала 11,70 %, тобто на кожну гривню використаних активів було отримано майже 0,12 грн чистого прибутку.

Коефіцієнт оборотності активів відображає ефективність використання активів для виробництва продукції (інші назви показника: ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації). Фактичні значення показника свідчать про те, що у 2018 р. в розрахунку на кожну гривню активів було реалізовано 1,58 грн

Таблиця 2.10

Експрес-аналіз фінансових показників ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	2018		2019		Відхилення (збільшення +, зменшення -)	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року	2018	2019
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,65	0,50	0,50	0,56	-0,15	0,06
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,67	0,91	0,91	0,87	0,24	-0,04
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,19	0,43	0,43	0,57	0,24	0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,00	0,00	0,09	-0,02	0,09
Рентабельність власного капіталу	-8,23		22,14		30,37	
Рентабельність активів	-4,66		11,70		16,36	
Ефективність використання активів для виробництва продукції (коефіцієнт оборотності активів)	1,58		3,38		1,80	
Частка заборгованості в загальній сумі джерел формування майна	0,35	0,50	0,50	0,44	0,15	-0,06
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	1,86	0,99	0,99	1,26	-0,87	0,27

продукції (виконано робіт, надано послуг) підприємства, тоді як у 2019 р. – 3,38 грн. Зростання показника свідчить про покращення ділової активності підприємства. Частка заборгованості в загальній сумі джерел формування майна у 2018 р. збільшилася з 35 % до 50 %, однак у 2019 р. частка залучених джерел формування майна зменшилася до 44 %. Коефіцієнт забезпечення боргів у 2018 р. зменшився з 1,86 до 0,99, а у 2019 р. збільшився до 1,26. Це означає, що власний капітал підприємства майже на 26 % перевищує розмір довгострокових та поточних зобов'язань (заборгованості).

Для визначення рівня фінансового потенціалу ПрАТ “ПМК № 132” за фінансовими показниками порівнюємо розрахункові значення коефіцієнтів із рекомендованими даними рейтингової оцінки (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства
за фінансовими показниками [46]

Показник	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	високий	середній	низький
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	> 0,5	0,3-0,5	< 0,3
Коефіцієнт загальної ліквідності (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 власного капіталу	> 0,15	0,1-0,15	< 0,1
Рентабельність активів	> 0,1	0,05-0,1	< 0,05
Ефективність використання активів для виробництва продукції (коефіцієнт оборотності активів)	> 1,6	1,0-1,6	< 1,0
Частка заборгованості в загальній сумі джерел формування майна	< 0,5	0,7-0,5	> 0,7
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	> 0,26	0,1-0,26	< 0,1

На основі наявних розрахунків визначимо фінансовий потенціал ПрАТ “ПМК № 132” станом на кінець 2019 р. (табл. 2.12). Отже, оцінюючи рівень фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками, варто відмітити, що значення деяких розрахованих коефіцієнтів не відповідають рекомендованим даним рейтингової оцінки. Підприємство має низький рівень

фінансового потенціалу за показниками загальної та абсолютної ліквідності та середній рівень потенціалу за показниками термінової ліквідності та рентабельності власного капіталу. Підприємству необхідно знайти шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів, що дасть змогу покращити ліквідність, а отже, й фінансовий стан в цілому.

Таблиця 2.12

Фінансовий потенціал ПрАТ “ПМК № 132” станом на кінець 2019 р.

Показник	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	високий	середній	низький
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)			
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)			
Коефіцієнт термінової ліквідності			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності			
Рентабельність власного капіталу			
Рентабельність активів			
Ефективність використання активів для виробництва продукції (коефіцієнт оборотності активів)			
Частка заборгованості в загальній сумі джерел формування майна			
Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)			

Результати експрес-аналізу фінансових показників ПрАТ “ПМК № 132” показали, що рівень фінансового потенціалу значною мірою залежить від рівня ліквідності та прибутковості підприємства. Рівень ліквідності є нижчим за нормативний, підприємству бракує грошових коштів для покриття власних поточних зобов’язань. Таким чином, існує необхідність в оптимізації складу оборотних активів підприємства. Також на діяльність підприємства впливає недостатня кількість замовлень за прямими договорами, обмежена наявність бюджетного фінансування, скорочення обсягів будівельно-монтажних робіт, зростання цін на будівельні матеріали. Усі ці фактори позначаються на рівні прибутковості підприємства.

2.4. Оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості

Дебіторська та кредиторська заборгованість, а також інші зобов'язання виникають через розрахунки підприємства із покупцями, постачальниками, фінансовими органами, підрядчиками, робітникам та службовцями, органами соцстрахування, з фіскальною службою, депонентами, підзвітними особами тощо. Значні розміри дебіторської заборгованості та зобов'язань призводять до самовільного перерозподілу оборотних засобів між підприємствами. Виникнення заборгованості обумовлене часовим лагом між прийняттям на себе відповідальності суб'єктами господарських відносин та її фактичним дотриманням, яке передбачають договірні відносини [4, с. 544].

Як свідчать дані табл. 2.4, на кінець 2019 р. дебіторська заборгованість складає 54,21 % оборотних активів ПрАТ “ПМК № 132”. При цьому частка дебіторської заборгованості протягом аналізованого періоду суттєво зросла (на початок 2018 р. дебіторська заборгованість складала 18,43 % оборотних активів підприємства). Структура дебіторської заборгованості представлена у вигляді гістограми на рис. 2.1.

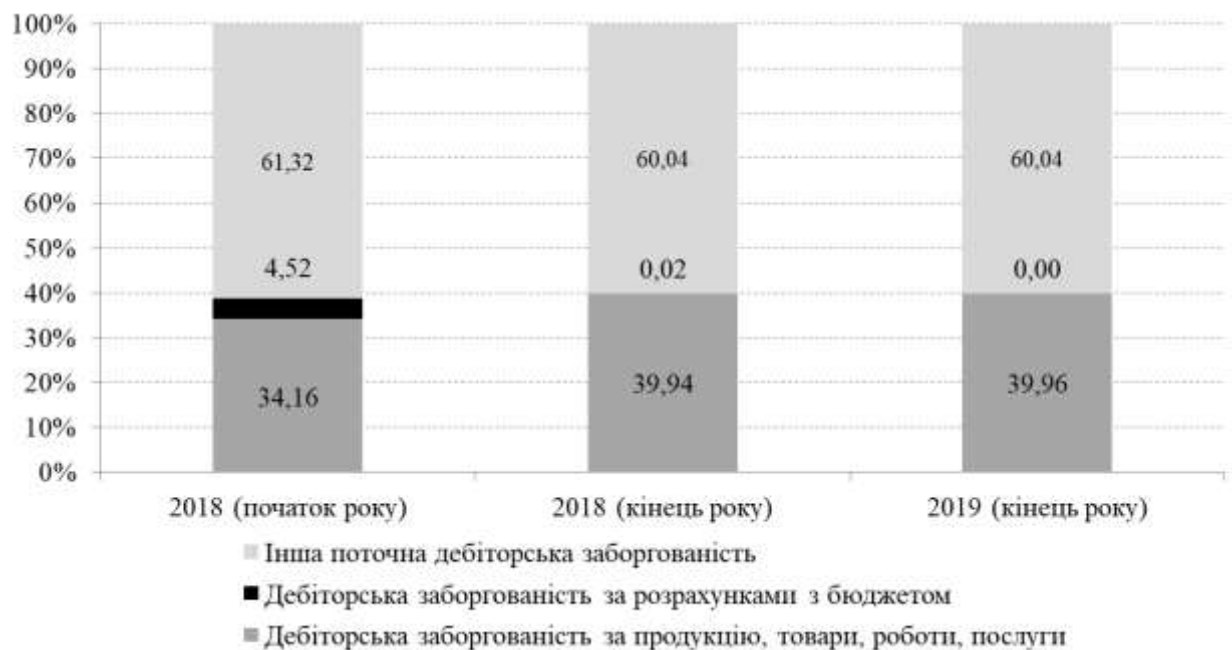


Рис. 2.1. Структура дебіторської заборгованості

ПрАТ “ПМК № 132” у 2018-2019 рр.

Як бачимо, структура дебіторської заборгованості підприємства у 2018-2019 рр. не зазнала суттєвих змін. Питома вага іншої поточної дебіторської складала 61,32-60,04 % від усієї дебіторської заборгованості, заборгованість клієнтів (за продукцію, товари, роботи та послуги) складала 34,16-39,96 %, заборгованість за розрахунками з бюджетом на початок 2018 р. – 4,52 %, на кінець 2018 р. – 0,02 %.

Ефективність управління заборгованістю клієнтів та інших дебіторів підприємства можна оцінити за показниками оборотності: коефіцієнтом оборотності та тривалістю одного обороту. Значення коефіцієнта оборотності демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості протягом року, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією. Показник розраховується як співвідношення чистого доходу (виручки) до середньорічної суми дебіторської заборгованості. Тривалість одного обороту розраховується шляхом ділення кількості днів у році на значення коефіцієнта оборотності. Показники оборотності дебіторської заборгованості розраховані у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Показники оборотності
дебіторської та кредиторської заборгованості ПрАТ “ПМК № 132”

Показник	2018	2019	Відхилення (збільшення +, зменшення -)
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	15,16	19,63	4,48
Тривалість 1 обороту дебіторської заборгованості	23,75	18,34	-5,41
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,55	10,45	4,90
Тривалість 1 обороту кредиторської заборгованості	64,83	34,45	-30,38
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги	6,82	4,23	-2,59

Як свідчать результати розрахунку, у 2019 р. коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшився на 4,48 пункти – дебітори погасили свої зобов'язання протягом року майже 20 разів. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (середній термін надання товарного кредиту

покупцям) у 2019 р. зменшилася на 5,41 дня і становила 18,43 дня. Отримані результати свідчать про підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємством та покращення платіжної дисципліни з боку клієнтів (замовників).

У структурі залучених джерел формування майна підприємства станом на кінець 2019 р. 69,77 % займає поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; 10,65 % – довгострокові зобов’язання, цільове фінансування та забезпечення; 8,30 % – поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом; 7,91 % – інші поточні зобов’язання; 3,38 % – поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування та з оплати праці (рис. 2.2).



Рис. 2.2 Структура зобов’язань ПрАТ “ПМК № 132” у 2018-2019 рр.

Ефективність управління кредиторською заборгованістю підприємства, як і у випадку з дебіторською заборгованістю, можна оцінити за показниками оборотності. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості вказує на

кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість протягом року. Як свідчать дані табл. 2.13, у 2019 р. коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшився на 4,90 пункти. Це означає, що ПрАТ “ПМК № 132” прискорила процедуру розрахунку із кредиторами – протягом 2019 р. підприємство майже 10,5 разів погасило свої зобов’язання (за 2018 р. цей показник складав 5,6 разів). Термін погашення кредиторської заборгованості зменшився майже вдвічі – з 64,83 днів у 2018 р. до 34,45 днів у 2019 р.

Слід звернути увагу на те, що оборотність дебіторської заборгованості перевищує оборотність кредиторської, а тривалість розрахунків із дебіторами у 2019 р. є майже вдвічі меншою за тривалість погашення зобов’язань. Це пов’язано з тим, що кредиторська заборгованість та інші зобов’язання значно перевищують дебіторську заборгованість підприємства.

Якість політики комерційного кредитування підприємства характеризує показник співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості. Цей показник враховує вплив кредиторської та дебіторської заборгованості на ліквідність та платоспроможність. Оптимальним вважається значення, що дорівнює 1,0. За таких умов підприємство може кредитувати своїх покупців за рахунок постачальників. Це означає, що власний капітал не відволікається на кредитування клієнтів та замовників, і ці кошти можуть бути спрямовані на інтенсифікацію діяльності підприємства. Більш високе значення показника говорить про те, що підприємство залучає більше коштів від кредиторів, ніж надає дебіторам. Це може бути ознакою кризи ліквідності. Неможливість вчасно погасити власні зобов’язання призводить до погіршення відносин із постачальниками. У майбутньому останні будуть змушені враховувати ризик несвоєчасного отримання коштів у ціні продукції, що призведе до підвищення собівартості. Значення нижче нормативного може бути ознакою неефективної політики комерційного кредитування і, свідчити про те, що дебітори заборгували підприємству більше коштів, ніж воно отримало від постачальників.

Результати розрахунку співвідношення кредиторської та дебіторської

заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги свідчать про те, що у 2019 р. свідчать про те, що на кожен гривню дебіторської заборгованості за отримані товари та послуги припадає 4,23 грн кредиторської заборгованості. Водночас, слід зазначити, що у 2018 р. показник був значно більшим – 6,82. З урахуванням низьких показників загальної та абсолютної ліквідності такі значення співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості є ознакою кризи ліквідності. Це може мати тривалі негативні наслідки, тому необхідно вирішити проблему якомога швидше. Причиною є занадто великий розмір запасів і недостатній розмір грошових коштів та їх еквівалентів. Для вирішення проблеми необхідно удосконалити поточну політику формування виробничих запасів на підприємстві.

Висновки до розділу 1. ПрАТ “ПМК № 132” є підприємством, що спеціалізується на виробництві бетонних розчинів, готових для використання, будівництві житлових і нежитлових будівель, інших спеціальних будівельних роботах. Підприємство розташоване у м. Гола Пристань Голопристанського району Херсонської області, за адресою: вул. 1 Травня, 302. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу – 61 особа.

На кінець 2019 р. понад 65 % майна підприємства складають основні засоби, майже 35 % – оборотні активи. Основні засоби складаються з будівель та споруд, машин, обладнання й транспортних засобів. Середній ступінь зносу основних засобів – 65 %. Оборотні активи підприємства більше як на 54 % складаються із дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості. Запаси складають понад 34 % вартості оборотних активів, грошові кошти та їх еквіваленти – 10,6 %. Джерелами формування майна підприємства є власні та залучені кошти. При цьому частка власних джерел (власного капіталу) складає майже 55,7 %, частка довгострокових зобов'язань, цільового фінансування та забезпечень – 4,7 %, поточних зобов'язань і забезпечень – 39,6 %. Поповнення власного капіталу підприємства здійснюється за рахунок

нерозподіленого прибутку. Поточні зобов'язання і забезпечення на кінець 2019 р. на 78 % складаються із кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги, 9,3 % займає кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, 8,6 % – інші поточні зобов'язання, 2,9 % – кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці, 0,9 % – заборгованість за розрахунками зі страхування.

За результатами 2018 р. підприємство отримало чистий збиток, однак у 2019 р. результатом діяльності підприємства став чистий прибуток в розмірі 2 141,00 тис. грн. Поряд із покращенням фінансових результатів, витрати на виробництво продукції збільшилися. Найбільший вплив на зміну чистого прибутку мало збільшення розміру валового прибутку, тоді як перевищення інших операційних витрат та інших витрат над іншими операційними та іншими доходами негативно вплинуло на розмір чистого прибутку.

Результати експрес-аналізу фінансових показників показали, що рівень фінансового потенціалу значною мірою залежить від рівня ліквідності й прибутковості підприємства. Рівень ліквідності є нижчим за нормативний, підприємству бракує грошових коштів для покриття власних поточних зобов'язань. Таким чином, існує необхідність в оптимізації складу оборотних активів підприємства. Також на діяльність підприємства впливає недостатня кількість замовлень за прямими договорами, обмеженість бюджетного фінансування, скорочення обсягів будівельно-монтажних робіт, зростання цін на будівельні матеріали.

Оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості зросла, що є позитивним явищем, однак кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги у кілька разів перевищує дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги. Це явище, поряд із низькими показниками ліквідності, свідчить про кризу ліквідності підприємства. Причиною є занадто великий розмір запасів та недостатній розмір грошових коштів та їх еквівалентів.

3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРАТ “ПМК № 132”

ПрАТ “ПМК № 132” виконує будівельні, монтажні та ремонтні роботи, а також здійснює виробництво бетонних розчинів, готових для використання, виготовляє вироби з бетону для будівництва, виробництво дерев’яної тари, виконує лісозаготівельні роботи, надає послуги вантажного й автомобільного транспорту. Як свідчать дані щорічної фінансової звітності підприємства, у 2019 р. чистий дохід від виконання інших спеціалізованих будівельних робіт складав 72,52 % від загального розміру чистого доходу, отриманого за рік, а 6,85 % від річного чистого доходу було отримано за рахунок будівництва житлових і нежитлових будівель. Протягом 2018-2019 рр. чистий дохід від будівництва збільшився у 7,7 рази. Таким чином, попри диверсифікованість діяльності підприємства, його фінансовий потенціал визначається, перш за все, наявними та потенційними можливостями у будівельній галузі.

Серед факторів зовнішнього середовища, що впливають на фінансовий потенціал ПрАТ “ПМК № 132” як будівельного підприємства, деякі можуть бути виміряні кількісно: зростання доходів населення; зростання числа сімей; приріст населення, і як наслідок цього – підвищення попиту на будівельні роботи і послуги; зміна вартості матеріалів, енергоресурсів, вартості робочої сили. Ці фактори впливають на місткість ринку будівельної продукції – отже, впливають на зростання прибутковості будівельного бізнесу. Факторами зовнішнього середовища, вплив яких неможливо виміряти кількісно, є: недостатня кількість замовлень за прямими договорами, обмежена наявність бюджетного фінансування, скорочення обсягів будівельно-монтажних робіт.

Результати оцінки фінансового потенціалу свідчать про те, що серед факторів внутрішнього середовища, які впливають на фінансовий потенціал підприємства, слід виділити кризу ліквідності, спричинену великим розміром запасів та недостатнім розміром грошових коштів та їх еквівалентів, значні суми дебіторської та кредиторської заборгованості, перевищення розміру

кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги над дебіторською. Усе це негативно впливає на фінансову стійкість і свідчить про неефективне управління фінансовим потенціалом підприємства.

Діяльність будівельного підприємства має ряд особливостей, до яких зокрема можна віднести:

- дороговизну нового технологічного обладнання та великі витрати на його обслуговування;
- тривалий виробничий цикл;
- віддаленість у часовому вимірі витрат та доходів з реалізації житла і нежитлових будівель;
- значну суму дебіторської заборгованості, яка спричинена на 20-30 % дебіторською заборгованості покупців;
- дороговизну сировини та матеріалів.

Перший фактор обумовлює наявність значної частки довгострокових кредитів у пасиві балансу підприємств. Оскільки підприємства не можуть за рахунок лише власного капіталу оплачувати розширення виробництва, придбання для цього нового обладнання та його постійне обслуговування.

Тривалий виробничий цикл та віддаленість доходів і витрат обумовлює наявність певної частки довгострокових кредитів, оскільки обирається така кредитна програма за якою підприємство змогло б оплатити найбільшу частку позичених коштів у період появи у нього прибутку. Оскільки середній цикл будівництва житлового будинку складає приблизно 2,5-3,5 роки за сприятливих умов, то і кредити беруться на подібний строк. За рахунок довгострокових кредитів може фінансуватися частина оборотних активів, наприклад, дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість виникає та накопичується впродовж усього виробничого циклу (тобто протягом 2,5-4 років, оскільки після закінчення будівництва вона продовжує накопичуватись певний проміжок часу, а потім зменшується), тому її також доцільно фінансувати за рахунок довгострокових кредитів.

Високі ціни на сировину та матеріали для будівництва спричиняють необхідність короткострокових займів для фінансування поточної діяльності підприємства. Оскільки одне підприємство, як правило, будує одночасно декілька об'єктів, воно має можливість планувати свої витрати згідно із надходженням доходів. В основному будівельні компанії мають порядок з довгостроковими замовленнями короткострокові, які приносять менший прибуток та фінансують діяльність підприємства, а також потребують певних короткострокових вкладень.

3.1. Облік і планування запасів будівельного підприємства

Особливості процесу будівництва (зміна в часі обсягу виконаних робіт, вплив сезонності, залежність від погодних умов, тривалість виробничого циклу та ін.) впливають на нерівномірне використання будівельних ресурсів. За таких умов, облік запасів є першим і найважливішим етапом управління оборотними активами будівельного підприємства. Облік запасів будівельного підприємства є достатньо трудомістким процесом, зважаючи на їх широку номенклатуру. Як свідчать результати оцінки майнового стану ПрАТ “ПМК № 132”, на кінець 2019 р. питома вага запасів у структурі оборотних активів підприємства складала 34,34 %, а їх абсолютна вартість становила 2 291,50 тис. грн. Збільшення питомої ваги виробничих запасів може бути наслідком як нарощування виробничих потужностей підприємства, так і нераціонально обраної господарчої стратегії, унаслідок якої значна частина оборотного капіталу заморожена в запасах, ліквідність яких може бути невисокою.

У зв'язку із різноманітністю видів запасів, які використовуються у процесі будівництва, виникає необхідність їх чіткої класифікації. Всі запаси на будівельних підприємствах поділяються на такі групи:

- будівельні матеріали;
- конструкції та деталі;

- обладнання до встановлення;
- малоцінні та швидкозношувані предмети;
- інші запаси.

До будівельних матеріалів належать запаси, що використовуються безпосередньо у процесі виконання будівельних і монтажних робіт, а також для виготовлення будівельних деталей, для зведення та обробки конструкцій, частин будівель і споруд. До конструкцій та деталей належать завезені на будівельний майданчик готові до встановлення будівельні конструкції та деталі: металеві, залізобетонні та дерев'яні конструкції; блоки та збірні частини будівель тощо. Обладнання до встановлення включає обладнання, яке потребує прикріплення до фундаменту або несучої частини конструкцій, після чого стає можливим введення його в дію. До малоцінних та швидкозношуваних предметів належать предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року (інструменти, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг тощо).

Така класифікація запасів є зручною для цілей бухгалтерського обліку, однак не завжди дає необхідну інформацію для ефективного управління запасами. Для цілей управлінського обліку запаси будівельного підприємства доцільно було б класифікувати за їх участю у будівельному процесі та за належністю до стадій будівельного циклу. Детальна класифікація дозволить проаналізувати ефективність використання запасів на усіх стадіях процесу будівництва, й підібрати найбільш ефективний метод управління для кожної групи запасів, що у свою чергу підвищить ефективність будівельного процесу в цілому. Окрім чіткої класифікації запасів, необхідним є також відображення відповідної інформації на аналітичних рахунках бухгалтерського обліку, що дозволило б значно спростити відбір даних для аналізу і управління запасами на кожній стадії будівельного процесу.

Облік запасів будівельних підприємств є передумовою їх ефективного управління, тому його організація потребує особливої уваги. Основними

завданнями обліку запасів для цілей управління є їх чітка класифікація та відображення на аналітичних рахунках бухгалтерського обліку, правильне та своєчасне відображення всіх операцій з руху матеріальних цінностей; виявлення та відображення витрат, пов'язаних з їхньою заготівлею; контроль за надходженням, заготівлею матеріальних цінностей, їх зберіганням; одержання точних відомостей про залишки запасів, що знаходяться на складах; правильне та своєчасне виявлення запасів, які не використовуються на підприємстві та підлягають реалізації.

Ефективне планування поставок будівельних матеріалів та заходи щодо оптимізації запасів сприяють підвищенню ефективності реалізації проектів будівництва. Утримання й відтворення запасу на будівельному підприємстві вимагає проведення аналізу такого змісту:

- визначення обсягу поточної потреби споживання запасу;
- прогнозування потреби запасу;
- встановлення циклу його поповнення і рівня обслуговування.

Важливим є визначення рівня витрат на технічне обслуговування і поповнення необхідних засобів праці для підтримки процесу будівництва. Поділ запасів матеріальних ресурсів, що є актуальним для будівельного підприємства, здійснюють за різними характеристиками, зокрема за нормами (максимальний, мінімальний, страховий), за призначенням (спекулятивний, страховий, сезонний, стратегічний) тощо [52].

До основних інструментів в оперативному управлінні запасами на будівництві можна віднести розроблення фінансових планів щодо забезпечення потреби в матеріальних ресурсах, нормування запасів матеріальних ресурсів; врахування існуючих обмежень при їх закупівлях; контролювання замовлень з точки зору величини запасів і термінів їх виконання, проведення поточного контролю стану запасів; періодичне (в кінці декади, частіше місяця) проведення інвентаризації запасів з метою виявлення зайвих.

З метою задоволення попиту на конкретні матеріали в необхідному

обсязі та в необхідний час на будівельних об'єктах часто створюють пункти складування і розподілу матеріальних ресурсів. Планування запасів здійснюється таким чином, аби визначити стан запасів кожної асортиментної одиниці, рівень страхових і зайвих запасів. Для цього аналізують показники запасів та їх поточну структуру.

Наявність великої кількості асортиментних одиниць матеріальних ресурсів вимагає проведення ABC/XYZ-аналізу, що дозволяє внаслідок групування асортиментних одиниць зменшити кількість моделей управління запасами і визначити найбільш оптимальні для використання. Процедура поділу одиниць матеріальних ресурсів за методом ABC складається з таких етапів [51]:

1. Розрахунок річної вартості споживання кожної асортиментної одиниці.
2. Сортування обсягів їх споживання в порядку зменшення.
3. Сумування значень усіх елементів.
4. Розрахунок частки кожного елемента в загальній вартості.
5. Розрахунок акумульованих часток у відсотках.
6. Здійснення поділу одиниць ресурсу на групи А, В та С.

80 % вартості спожитих ресурсів визначають приблизно 20 % позицій, які формують групу А. Наступні 15 % позицій споживання відносяться до групи В, а решта позицій створюють групу С.

Для будівельних підприємств внаслідок впливу сезонності, достатньо великої тривалості будівництва та нерівномірності споживання конкретної асортиментної одиниці у процесі будівництва об'єкта доцільно розраховувати обсяг споживання асортиментної одиниці в коротші проміжки часу (місяць, квартал). Для будівельної галузі характерним є те, що попит на конкретний матеріальний ресурс залежить від стадії будівництва.

Далі доцільно провести XYZ-аналіз, що дозволяє здійснити поділ матеріальних ресурсів на групи:

- група Х – регулярний попит, невеликі коливання, висока точність

прогнозування (коефіцієнт варіації $<20\%$);

- група Y – стійка тенденція споживання, середня точність прогнозу (коефіцієнт варіації $20-50\%$);

- група Z – нерегулярне споживання, низька точність прогнозування (коефіцієнт варіації $>50\%$).

За результатами проведеного аналізу, для кожної з груп ABC/XYZ-аналізу потреби у матеріальних ресурсах доцільно встановити конкретну модель визначення величини замовлення. У табл. 3.1 запропоновано один із варіантів використання моделей для конкретних асортиментних одиниць будівельного об'єкта – сіткове моделювання.

Таблиця 3.1

ABC/XYZ-класифікація потреби у матеріалах будівельного об'єкта

Точність прогнозування потреби	Рівень потреби у матеріальному ресурсі		
	Високий рівень споживання Група А	Середній рівень споживання Група В	Низький рівень споживання Група С
Висока точність прогнозування Група Х	ЛІТ – синхронізація поставок (метод “партія до партії”)	Економічний розмір замовлення (EOQ – Economic Order Quantity)	Точка замовлення (ROP – Request Order Point)
Середня точність прогнозування Група Y	EOQ	EOQ	FOQ
Низька точність прогнозування Група Z	Метод “партія до партії”	Стала (фіксована) величина замовлення (FOQ – Fixed Order Quantity)	Постійний перегляд потреби в матеріальному ресурсі

Як показано у табл. 3.1, усі матеріальні ресурси будівельного об'єкта поділяються за критеріями “Рівень потреби” і “Регулярність попиту/точність прогнозування” на такі групи:

- AX – ресурси із високим рівнем споживання та високою точністю прогнозування. Для цієї групи доцільно застосовувати підхід “Just in time” (ЛІТ), що означає “якраз вчасно” або “точно в строк”. Згідно із цим підходом, постачання матеріальних ресурсів здійснюється саме у той час, коли вони

стають потрібні для роботи чи процесу. Метод “партія до партії” (“Lot-for-lot”) передбачає визначення розміру поставки, згідно із яким заплановане замовлення генерується в кількості, що дорівнює чистій потребі у конкретний період.

- АУ – ресурси з високим рівнем споживання та середньою точністю прогнозування. Для цієї групи доцільно застосувати так звану EOQ-модель (“економічний розмір замовлення”, “economic order quantity”), яка визначає оптимальний обсяг замовлення, що дозволяє мінімізувати загальні змінні витрати, пов’язані із замовленням та зберіганням запасів. Показник EOQ виражає потужність матеріального потоку, спрямованого постачальником за замовленням споживача, і який забезпечує для останнього мінімальну суму двох логістичних складових: транспортно-заготівельних витрат і витрат на формування та збереження запасів. Оптимальний розмір замовлення має бути таким, щоб сумарні річні витрати на подання замовлень і на утримання запасів були найменшими за цього обсягу споживання (для запобігання дефіциту матеріального ресурсу розраховане значення EOQ слід округлити у більшу сторону).

- AZ – ресурси з високим рівнем споживання та низькою точністю прогнозування. Для цієї групи застосовується метод “партія до партії”.

- BX – ресурси із середнім рівнем споживання та високою точністю прогнозування. Для цієї групи застосовується EOQ-модель.

- BY – ресурси із середнім рівнем споживання та середньою точністю прогнозування. Для цієї групи застосовується EOQ-модель.

- BZ – ресурси із середнім рівнем споживання та низькою точністю прогнозування. Для цієї групи доцільно застосувати модель фіксованого обсягу замовлення, або FOQ-модель (“fixed order quantity”). Основний зміст моделі полягає у тому, що кожне замовлення на поповнення запасів має сталий (фіксований) обсяг. При цьому час подання замовлення на постачання може змінюватися. Точка замовлення досягається тоді, коли обсяг запасу зменшується до критичного рівня. Точка замовлення визначається виходячи з

оцінки очікуваних витрат і надходжень ресурсу. З прибуттям чергової партії поставки обсяг запасу збільшується на фіксовану величину. FOQ-модель передбачає безперервний облік запасів, який забезпечується негайним відображенням у базі даних усіх операцій, приходу і витрат ресурсів. Для застосування моделі необхідно вирішити дві основні задачі: визначити обсяг замовлення і точку замовлення.

- CX – ресурси з низьким рівнем споживання та високою точністю прогнозування. Для цієї групи розміщення заявки на поставку замовлення здійснюється у певний момент часу, який називається “точкою замовлення” (“request order point”, ROP). Точкою повторного замовлення є мінімальний обсяг запасу на складі, при досягненні рівня якого матеріал необхідно буде замовити повторно.

- CY – ресурси з низьким рівнем споживання та середньою точністю прогнозування. Для цієї групи застосовується FOQ-модель.

- CZ – ресурси з низьким рівнем споживання та низькою точністю прогнозування. Для цієї групи матеріальних ресурсів доцільно здійснювати постійний перегляд у їх потребі.

Таким чином, для кожної групи матеріальних ресурсів будівельного об’єкта може застосовуватися окремий підхід до управління їх запасами.

3.2. Управління дебіторською заборгованістю

Наявність у підприємства дебіторської заборгованості свідчить про відвернення частини оборотних активів на кредитування замовників та інших дебіторів, що свідчить про фактичну іммобілізацію оборотного капіталу із виробничого процесу. Питання управління дебіторською заборгованістю є особливо гострим для ПрАТ “ПМК № 132”, оскільки протягом 2018-2019 рр. абсолютний розмір та питома вага дебіторської заборгованості збільшилися у 6,06 та 2,94 рази відповідно. Зменшення дебіторської заборгованості є однією

з короткострокових задач діяльності підприємства.

Вплив результатів управління дебіторською заборгованістю на вартість підприємства можна зобразити у вигляді схеми (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Вплив процесу управління дебіторською заборгованістю на вартість підприємства

Процес управління дебіторською заборгованістю ПрАТ “ПМК № 132” пропонується поділити на 4 основні етапи. Перший етап включає визначення фінансових можливостей надання кредиту, визначення можливої суми оборотних активів, що відволікається у дебіторську заборгованість та визначення порядку розрахунку із контрагентами. Збільшення можливостей кредитування дозволить підприємству збільшити обсяги реалізації, отримати дохід від реалізації, що у свою чергу приведе до зростання грошових потоків та вартості підприємства.

Другий етап управління дебіторською заборгованістю включає визначення складу майбутніх дебіторів, розробка кредитної політики,

стандартів кредитування та встановлення лімітів кредитування. Виконання другого етапу дозволить підприємству уникнути надання товарних кредитів неплатоспроможним покупцям, і тим самим зменшити втрати від можливої безнадійної заборгованості, що, як і в першому випадку, позитивно відзначиться на вартості підприємства.

На третьому етапі управління дебіторською заборгованістю необхідно провести аналіз стану дебіторської заборгованості, аналіз платоспроможності дебіторів (при наявності простроченої заборгованості) та аналіз доцільності відволікання коштів у дебіторську заборгованість. Результати такого аналізу дозволять завчасно виявити ймовірність виникнення безнадійної заборгованості та уникнути втрат, пов'язаних з нею.

У разі виникнення сумнівної дебіторської заборгованості необхідно визначити послідовність дій щодо її стягнення, використовуючи сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості, сформулювати процедуру інкасації заборгованості та забезпечити контроль за її виконанням, що є складовими четвертого етапу управління дебіторською заборгованістю.

Важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства відіграє її рефінансування, що являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Для трансформування дебіторської заборгованості у грошові активи можуть застосовувати такі форми рефінансування: факторинг; облік векселів, виданих покупцям продукції; комерційний кредит; форфейтинг.

Факторинг (в перекладі з англійського – посередництво) – це різновид торгово-комісійних операцій, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, і пов'язані з інкасуванням його дебіторської заборгованості (неоплаченими рахунками-фактурами клієнта у процесі реалізації ним товарів і послуг). Інакше кажучи, в основі факторингової (факторської) операції лежить купівля банком рахунків-фактур постачальника на відвантажену продукцію (надану послугу) та передача банку права вимоги платежу з покупця продукції (послуги) [37].

Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур [20, с. 372]. Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості шляхом надання покупцеві кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу.

У факторинговій операції беруть участь 3 сторони-учасники:

- 1) фактор (факторингова компанія або банк) – організація, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;
- 2) клієнт (постачальник) – підприємство, що отримує факторингові послуги;
- 3) позичальник – підприємство, що купує товар на умовах комерційного кредиту.

У класичному варіанті при управлінні боргами клієнта фірма-фактор здійснює управління рахунками-фактурами клієнта, веде бухгалтерський облік продаж, здійснює кредитний контроль та отримує борги. При цьому факторингова фірма не лише поліпшує менеджмент підприємства, беручи на себе роботу адміністрації, але й певним чином знижує витрати клієнта на утримання управлінського апарату [8, с. 121].

Послуги фактора при обслуговуванні великих боргів досить дешеві й становлять від 0,7 до 2 % купівельної вартості боргів клієнта. Купуючи борги клієнта, фактор бере на себе ризики втрат по безнадійних боргах і здійснює страхування клієнта від збитків по безнадійних боргах. [5, с. 7].

Факторингове обслуговування відбувається у такій послідовності:

- договір купівлі-продажу;
- поставка товару;
- договір факторингу;
- факторингові платежі;
- оплата за поставлений товар;
- комісійна нагорода [38, с. 30].

Розрізняють декілька видів факторингу, а саме: відкритий, закритий, внутрішній та міжнародний.

Відкритий (конвенційний) факторинг найбільш розповсюджений та передбачає сповіщення покупця про укладення факторингових договорів на вимогах постачальника до них. Одним із способів передачі такої інформації є наказ постачальника на рахунках про передачу вимог факторингової компанії (банку). При закритому (конфіденційному) факторингу ніхто з контрагентів постачальника не сповіщений про угоду з факторинговою компанією (банком). Причому вартість закритих операцій факторингу звичайно вище, ніж відкритих [40].

Внутрішній факторинг характеризується тим, що постачальник, покупець, а також факторингова компанія (банк) знаходяться в одній країні. Натомість як міжнародний факторинг передбачає, що сторони знаходяться в різних країнах.

Факторинг пропонується підприємствам, які:

- здійснюють поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) із відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту);
- прагнуть до нарощування обсягів поставок, за умов маркетингової та технологічної готовності, але при цьому не мають достатньої кількості обігових коштів.

При застосуванні факторингових операцій підприємство отримує такі переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- отримання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, одержавши від фактора необхідні для цього оборотні кошти;
- захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів через неможливість у разі дефіциту оборотних коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу й підтримувати достатній асортимент товарів на складі;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові

кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;

- можливість здійснення гуртових закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;

- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;

- укріплення ринкової позиції;

- зниження витрат на оплату робочих місць і робочого часу співробітників, відповідальних за: контроль дебіторської заборгованості, залучення фінансових ресурсів. При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської мережі;

- зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, підприємство одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом [5, с. 8].

Забезпечення дебіторської заборгованості шляхом отримання векселя. Вексель, виданий боржником-юридичною особою як письмове боргове зобов'язання на вказану суму коштів для оплати за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги, що дають його власникові (векселетримачу) право вимагати цю суму у зазначений термін.

Облік векселя (у разі, якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем) – продаж векселів банку з дисконтом, тобто знижкою з ціни. Облік векселів, виданих покупцями продукції, являє собою фінансову операцію з їхнього продажу банкові (або іншому фінансовому інституту, іншому суб'єкту господарювання) за визначеною (дисконтною) ціною, встановлюваною в залежності від їх номіналу, терміну погашення та облікової вексельної ставки. Облікова вексельна ставка складається із середньої депозитної ставки, ставки комісійної винагороди, а також рівня премії за ризик при сумнівній платоспроможності векселедавця. Зазначена

операція може бути здійснена тільки з перекладним векселем [15, с. 125]. У випадку, якщо вексель продається на фондовому ринку, загальні витрати на рефінансування складаються з виплаченої біржовим посередником комісійної винагороди та можливої курсової різниці при продажу векселя за ціною, меншою за номінал.

За допомогою векселя підприємство може оформлювати комерційний кредит. Вексель є фінансовим інструментом комерційного кредиту. При комерційному кредиті суб'єкти кредитних відносин регулюють свої господарські зв'язки і можуть створювати платіжні засоби у вигляді векселів – зобов'язань боржника сплатити кредитору зазначену суму у визначений термін [15, с. 126].

Характерною особливістю комерційного кредиту є те, що він надається підприємствами за їх власним розсудом і не підпорядковується банківській системі. Комерційний кредит – це товарна форма кредиту, яка визначає відносини з питань перерозподілу матеріальних ресурсів і характеризує кредитну угоду між двома суб'єктами господарської діяльності. Комерційний кредит надається продавцем (виробником) покупцеві (споживачеві) у вигляді відстрочки оплати за продані товари (виконані роботи, надані послуги) [38, с. 30]. Суб'єктами комерційного кредиту є:

- підприємство-постачальник (кредитор), яке надає відстрочку платежу за свій товар;
- підприємство-покупець (позичальник), яке передає кредитору вексель як боргове свідоцтво і зобов'язання платежу.

У разі оформлення комерційного кредиту за допомогою векселя інші угоди про надання кредиту не укладаються.

Комерційний кредит може також оформлятися без використання векселів. У цьому випадку надання і погашення кредиту здійснюється на умовах, передбачених договором між кредитором і позичальником.

Об'єктом комерційного кредиту є реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги, щодо яких продавцем надається відстрочка платежу. Отже,

об'єктом комерційного кредиту є товарний капітал. Комерційний кредит передбачає взаємозв'язок торговельної та кредитної угод. Він поєднує акт реалізації товарів (послуг, робіт) з відстрочкою платежу. Умови відстрочки платежу є важливою частиною торговельного контракту.

Кредитні відносини, перш за все, ґрунтуються на засадах особистої довіри між кредитором та позичальником та їхній репутації на ринку. При цьому, визначальним фактором проведення кредитної операції є фінансовий стан контрагентів, оскільки розмір комерційного кредиту, з одного боку, залежить від фінансових можливостей кредитора та можливостей рефінансування тимчасово вилучених з господарського обороту обігових коштів і, з іншого, – від кредитоспроможності позичальника тобто здатності погасити заборгованість за векселем. За цих обставин комерційний кредит вважається особливо ризиковим для кредитора [38, с. 31].

Комерційний кредит обслуговує лише процес обігу товарів та являє собою кредит для завершення цього процесу, а тому сфера його функціонування обмежена. Водночас комерційний кредит стимулює та прискорює збут товарів і зменшує час перебування капіталу в товарній формі. Процес комерційного кредитування завершується при погашенні підприємством-платником (постачальником) заборгованості за позикою. Акт продажу вважається незавершеним доти, поки гроші не надійдуть у повній сумі з відсотком продавцеві (кредитору). Погашення комерційного кредиту може здійснюватися шляхом:

- сплати боржником за векселем;
- передачі векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі (крім банків та інших кредитних установ);
- переоформлення комерційного кредиту на банківський. Комерційні банки у своїй роботі використовують векселі при розрахунках, а також проводять з векселями кредитні та комісійні операції.

У разі несвоєчасного платежу або відмови від платежу за векселем, кредитор (власник векселя) продає вексель до протесту.

Доцільність використання комерційного кредиту аргументується тим, що кредиторська та дебіторська заборгованості між суб'єктами вноситься в рамки договірних відносин і оформляється офіційним юридичним документом – векселем. Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, тому що відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів. Комерційний кредит дає змогу прискорити розрахунки і зменшити обсяг неплатежів між підприємцями. Тому, в умовах тимчасової нестачі грошових коштів у покупців (клієнтів), підприємство для відновлення фінансової стабільності, стимулювання збуту продукції та прив'язки окремих перспективних клієнтів до постачальника може застосувати комерційний кредит [5, с. 4].

Форфейтинг (в перекладі з французької – повністю, загальною сумою) – це придбання у кредитора боргу, вираженого в оборотному документі, на безповоротній основі [3, с. 33]. Зміст форфейтингу полягає у трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого оборотними документами (перевідним векселем, перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Але для того, аби зменшити ризик можливих втрат при неповерненні частини боргу, банк вимагає значну знижку з ціни (дисконт). Величина цього дисконту і виступає ціною рефінансування дебіторської заборгованості за допомогою форфейтингу.

Форфейтингу властиві такі характерні ознаки:

- взаємозв'язок із зовнішньоторговельними операціями;
- договори форфейтингу укладаються переважно у вільно конвертованих валютах;
- основними документами, що застосовуються при здійсненні форфейтингових операцій, є векселі – прості та переказні;

- кредитування експортера здійснюється через купівлю векселів або інших боргових вимог на дисконтній основі;

- кредитування здійснюється на середньостроковій основі, як правило, на строк від шести місяців до п'яти років, а в деяких випадках – до семи років [37].

Зміст і послідовність здійснення форфейтингової операції:

- 1) експортер та імпортер домовляються про поставку товарів та порядок їх оплати;

- 2) експортер шукає форфейтера;

- 3) імпортер оформляє серію векселів та знаходить банк, який гарантує або авалує зазначені векселі;

- 4) направлення в банк експортера гарантованих або авальованих векселів;

- 5) поставка товарів;

- 6) дозвіл на передання векселів експортеру;

- 7) надання векселів експортеру;

- 8) продаж векселів експортером форфейтеру;

- 9) надходження коштів від проданих векселів.

Застосовуючи форфейтинг, підприємства можуть мати такі переваги:

- можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства;

- при купівлі векселів застосовується фіксована облікова ставка, тобто дисконт є визначеною сумою і протягом усього терміну кредитування не змінюється, незважаючи на зміну ставок на ринку капіталів;

- відсутність ризиків, оскільки підприємство продає боргові вимоги форфейтеру на безповоротній основі, тобто без права регресу;

- відсутність витрат часу та коштів на управління дебіторською заборгованістю або на організацію її погашення;

- простота документації та оперативність її оформлення;

- робить зайвим експортне страхування.

Форфейтинг використовується при здійсненні довгострокових (багаторічних) експортних поставок і дозволяє експортеру негайно отримувати грошові кошти шляхом обліку векселів. Однак його недоліком є висока вартість, тому підприємству-експортеру варто проконсультуватися з банком (факторинговою компанією) ще до початку переговорів з іноземним імпортером продукції, щоби мати можливість включити витрати за форфейтинговою операцією у вартість контракту.

Для того аби операції рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємствах були ефективними, персоналу потрібно притримуватися таких принципів:

- загальні витрати на рефінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті;
- витрати на рефінансування не повинні перевищувати вартості короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства до інкасації дебіторської заборгованості;
- витрати, на рефінансування не повинні перевищувати інфляційні втрати у випадку затримки платежів [28, с. 129].

Таким чином, управління дебіторською заборгованістю впливає на зменшення витрат та збільшення доходів будівельного підприємства, що дозволить збільшити прибутки від реалізації, грошові потоки і підвищити його вартість.

Керівник підприємства (директор) узагальнює результати поетапного економічного аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві, готує інформацію для акціонерів із пропозиціями, щодо ефективного управління дебіторською заборгованістю. На рис. 3.2 можна схематично представити основні напрями взаємодії відділів ПрАТ “ПМК № 132” та їх функціональні обов’язки щодо управління дебіторською заборгованістю. У компетенції директора є погодження дій між фахівцями відділу збуту, відділу постачання сировини і матеріалів, юристом підприємства та бухгалтером.



Рис. 3.2. Схема взаємодії та функції відділів під час управління дебіторською заборгованістю

Ухвалюючи рішення щодо управління дебіторською заборгованістю, необхідно враховувати усі позитивні й негативні наслідки, які виникнуть після цього: прямі вигоди; прямі втрати; альтернативні доходи; втрачені можливості.

Для ефективного управління дебіторською заборгованістю необхідно не тільки проводити роботу з дебіторами, але й раціонально використовувати внутрішні резерви підприємства та балансувати з власними зобов'язаннями перед кредиторами, зокрема синхронізувати надходження дебіторської заборгованості з виплатами за власними зобов'язанням, що усуне негативний вплив на платоспроможність підприємства, тобто під час підписання договорів купівлі-продажу прописувати строки та розміри платежів, залежно від історії надходжень коштів від дебіторів.

Стратегічною ціллю в управлінні дебіторською заборгованістю є ефективне визначення її розміру з позиції забезпечення (або зростання) обсягів виробництва та отримання стабільного прибутку, який не буде мати негативних наслідків у процесі визнання її теперішньої вартості. У процесі управління необхідно налагодити синхронний зв'язок з усіма відділами підприємства, розмежувати обов'язки кожного підрозділу щодо управління дебіторською заборгованістю, у роботі дотримуватися принципів системності та комплексності, ясності й прозорості відносин, відповідальності та погодженості, своєчасності отримання належної інформації.

Розуміння причини виникнення і розмірів дебіторської заборгованості, дозволить управляти нею, передбачати негативні наслідки для підприємства, оцінювати ризики. Знаходження балансових відносин між швидкістю руху дебіторської та кредиторської заборгованостей, урахування особливостей їх формування у галузевому аспекті дозволить знайти внутрішні резерви оборотних коштів. Розглянувши етапи процесу управління дебіторською заборгованістю, форми її рефінансування, а також схему взаємодії та функції відділів при управлінні дебіторською заборгованістю, перейдемо до розгляду питань управління кредиторською заборгованістю підприємства.

3.3. Управління кредиторською заборгованістю

Частка залучених та позикових коштів у загальному обсязі джерел фінансування ПрАТ “ПМК № 132” на кінець 2019 р. складала 44,33 %, у т.ч.: довгострокові зобов’язання, цільове фінансування та забезпечення – 4,72 %; поточні зобов’язання і забезпечення – 39,61 %.

Поточні зобов’язання і забезпечення сформовані переважно за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (78,09 %); поточної кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом (9,29 %); інших поточних зобов’язань – 8,85 %. Збільшення кредиторської заборгованості є одним із можливих заходів компенсування негативного впливу дебіторської заборгованості на обігові кошти. Разом з тим, кредиторську заборгованість не можна вважати позитивним елементом фінансово-господарської діяльності.

Порівняно із зобов’язаннями за отриманими банківськими кредитами, векселями, облігаціями, вона є “дешевою” заборгованістю. Підприємство має можливість використовувати кошти інших підприємств для фінансування власної діяльності. Проте використання коштів кредиторів може мати й негативні наслідки, наприклад, заборгованість з оплати праці призводить до втрати кваліфікованих робітників, попит на яких на ринку праці суттєвий, заборгованість за розрахунками з бюджетом призводить до нарахування штрафних санкцій тощо. Якщо величина кредиторської заборгованості є досить великою, то відбуватиметься зниження платоспроможності суб’єкта господарювання. Це може стати причиною відмови інших підприємств та фінансових структур від співпраці.

В ході розробки стратегії залучення позикових коштів, менеджери підприємства повинні виходити з вирішення таких завдань, як: максимізація прибутку підприємства; мінімізація витрат; підвищення конкурентоздатності; досягнення динамічного розвитку підприємства. Фінансування цих задач має бути досягнуте у повному обсязі. Для цього, після використання усіх власних джерел фінансування (власний капітал і прибуток – найбільш дешеві

ресурси), повинні бути у необхідному обсязі залучені позикові кошти кредиторів. При цьому найбільш вагомим обмежуючим фактором у процесі планування використання позикового капіталу необхідно вважати його вартість, яка має дозволяти зберегти рентабельність на достатньому рівні.

Оскільки підприємця завжди цікавить рентабельність (віддача) власного капіталу, то величина власного капіталу (K_e) дорівнюватиме:

$$K_e = C - KЗ, \quad (3.1)$$

де C – капітал, вкладений у даний бізнес (актив балансу);

K – кредиторська заборгованість.

Очевидно, що зменшення розміру власного капіталу за рахунок кредиторської заборгованості збільшує рентабельність у тому випадку, якщо прибуток незмінний. Тобто будь-яке відтермінування платежів (за придбані товари, роботи і послуги, платежі в бюджет, зі страхування, з оплаті праці) збільшує рентабельність власного капіталу. Однак часто за кредиторську заборгованість доводиться платити. Це можуть бути відсотки за банківські позики, збільшення вартості придбаних у кредит товарів, різного роду штрафи, пені, неустойки тощо.

Розглянемо випадок оформлення підприємством банківської позики. Відсотки з банківських позик у межах дисконтної ставки Національного Банку плюс маржа входять у витрати, які відносяться до собівартості. Тому:

$$r = \frac{I - (1 - t_i) \cdot r_y \cdot \frac{T}{T_r} \cdot KЗ - (r_c - r_y) \cdot \frac{T}{T_r} \cdot KЗ}{C - KЗ}, \quad (3.2)$$

$$\text{звідки} \quad r = \frac{I - (r_c - r_y \cdot t_i) \cdot \frac{T}{T_r} \cdot KЗ}{C - KЗ}, \quad (3.3)$$

де I – прибуток за період часу T без обліку витрат на оплату відсотків з позики;

T – число днів, на яке видається позичка;

T_r – число днів у році;

r_Y – дисконтна ставка Національного банку України плюс маржа;

r_C – ставка, за якою надається позика (передбачається, що $r_C > r_Y$);

t_I – ставка податку з прибутку.

З формул (3.2-3.3) зрозуміло, що для збільшення рентабельності за рахунок зростання кредиторської заборгованості, необхідно, щоб:

$$I/C > (r_C - r_Y \times t_I) \times (T / T_r), \quad (3.4)$$

звідки $r_C < r_Y \times t_I + r_r$, де $r_r = (I / C) \times (T_r / T)$ – річна рентабельність без обліку кредиторської заборгованості.

Отже, для того, щоб банківська позичка була вигідною, необхідно, щоб $r_C < r_Y \times t_I + r_r$ - коли $r_r > r_Y$, або $r_C < r_r / (1 - t)$ - коли $r_C \leq r_Y$.

Нехай $r_r = 0,15 \times 12 = 1,8$ (річна рентабельність вкладеного капіталу = 180 %), $r_Y = 0,25$ (дисконтна ставка Національного Банку України плюс маржа дорівнює 25,3 %), $t = 0,4$.

$$r_r + r_Y \times t_I = 1,8 + 0,3 \times 0,4 = 1,92.$$

Таким чином, кредитна лінія за відсотковою ставкою, меншою за 192 % річних збільшить рентабельність вкладеного капіталу.

Наведемо приклад купівлі підприємством будівельних матеріалів у кредит. Припустимо, що постачальник поставив партію товару на 80 тис. грн з відстрочкою платежу 10 банківських днів. Припустимо, за ці 10 днів з цієї партії було реалізовано товару на 20 тис. грн (у цінах придбання). Таким чином, за рахунок виторгу від реалізації ми можемо оплатити тільки 20 тис. грн (якщо припустити, що прибуток не витрачається на збільшення оборотних коштів). Решту 60 тис. грн підприємство повинне сплатити за рахунок засобів, що мають у розпорядженні підприємства.

Таким чином кожен акт придбання товарів з відстрочкою платежу можна розбити на 2 частині. Перша частина – це придбання товарів у кредит з оплатою покупки після реалізації цих товарів (це досить вигідно, оскільки не стосується власних коштів підприємства). Друга ж частина – це придбання нереалізованої (за час відстрочки платежу) частини товарів за рахунок власних коштів фірми. А це вже дуже не вигідно, оскільки звичайно ціни на

товари, надані в кредит, вище цін на товари, що сплачуються одразу.

Можна зробити висновок, що якщо у підприємства відсутні оборотні кошти, купувати товари в кредит воно може лише у тій кількості, яку можна реалізувати за час відстрочки платежу за придбання товарів. Формалізуємо вищесказане. Спочатку порівняємо два варіанти. Перший варіант – партія товару оплачується відразу. Другий варіант – партія товару береться в кредит, але за більш високою ціною. У першому випадку прибуток більше, ніж у другому, проте вкладений капітал також більше. Тому рентабельність може бути вище як у першому випадку, так і в другому.

Для першого варіанту рентабельність визначається за формулою:

$$r = I / (C + E), \quad (3.5)$$

де I – прибуток фірми за період T (за який буде реалізована дана партія товару)

за умови оплати партії товару в момент його придбання, тис. грн;

E – вартість придбаної партії товару, тис. грн;

C – капітал без обліку витрат E , тис. грн.

Для варіанта ж придбання партії товару з відстрочкою платежу

$$r = \frac{I - k_I \cdot k_E \cdot E}{C + (1 - \frac{T_O}{T}) \cdot (1 + k_E) \cdot E}, \quad (3.6)$$

де T_O – час відстрочки платежу по придбаній партії товару, днів;

T – час, за який буде реалізована дана партія товару, днів;

k_I – коефіцієнт зменшення витрат, завдяки внесенню їх у собівартість;

k_E – величина націнки за відстрочку платежу, тис. грн.

Порівняємо два варіанти. Для цього віднімемо (3.5) з (3.6):

$$\Delta r = \frac{[I \cdot (1 - (1 - \frac{T_O}{T}) \cdot (1 + k_E)) - k_I \cdot k_E \cdot (C + E)] \cdot E}{(C + (1 - \frac{T_O}{T}) \cdot (1 + k_E) \cdot E) \cdot (C + E)} \quad (3.7)$$

Для того щоб рентабельність у другому випадку була більше, ніж у першому, необхідно, щоб їхня різниця Δr була більше нуля або:

$$k_E < r_0 / (r_0 \times (T / T_0 - 1) + k_I) \quad (3.8)$$

де $r_0 = r \times T_0 / T$ – рентабельність за період відстрочки платежу T_0 ;

$r = I / (C + E)$ – рентабельність за період часу T за умови оплати партії товару в момент його придбання.

Отже, для того щоб було вигідно брати товар з відстрочкою платежу, необхідно, щоб величина націнки на товар за відстрочка платежу була менше вираження в правій частині нерівності. Однак цей висновок був зроблений у припущенні, що у випадку придбання товару в кредит грошові засоби, які залишилися, (у порівнянні з оплатою товару в момент його придбання) вилучаються з обігу. Якщо ж їх використовувати з прибутком, то вираз (3.6) перетвориться в

$$r = \frac{I - k_I \cdot k_E \cdot E + r_T \cdot (1 - (1 - \frac{T_0}{T}) \cdot (1 + k_E)) \cdot E}{C + E}, \quad (3.9)$$

де r - рентабельність вкладень $(1 - (1 - T_0/T) \times (1 + k)) \times E$ за час T . По суті, це рентабельність роботи фірми.

Отже, додаткові вкладення ніяк не повинні вплинути на величину рентабельності. Однак цей висновок зроблений у припущенні монотонності функції $r=f(S)$. Насправді функція $r=f(S)$ є кусково-безупинної, оскільки існують як умовно-постійні (не залежні від S усередині деякого діапазону S), так і перемінні (пропорційні S) витрати фірми. Тому і застосовувати дані висновки можна, з огляду на особливості функції $r=f(S)$.

Припустимо, що $T_0=10$ днів, $T=50$ днів. Нехай $r_0=0.05$ (рентабельність роботи фірми за 10 днів), вартість придбаної партії товару не можна віднести на собівартість. Права частина рівняння при цьому дорівнює 0,0417, тобто величина націнки повинна бути менше 4,17 %.

Наступним етапом у ході розробки політики використання кредитних ресурсів є визначення найбільш прийнятних тактичних підходів. Існує кілька потенційних можливостей залучення позикових коштів:

- 1) коштів інвесторів (розширення статутного фонду, спільний бізнес);
- 2) банківський чи фінансовий кредит (у тому числі випуск облігацій);

- 3) товарний кредит (відстрочка оплати постачальникам);
- 4) використання власної “економічної переваги”.

Для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом та удосконалення структури капіталу підприємства можуть бути рекомендовані такі заходи:

- збільшити зареєстрований капітал з метою підвищення фінансової безпеки та гарантій стабільності;
- збільшити частку найбільш ліквідних активів у загальному обсязі оборотних активів та знизити кредиторську заборгованість;
- збільшувати чистий прибуток, шляхом зменшення суми позикового капіталу та процентної ставки за кредитами. Оскільки відсотки, що сплачуються за кредитами, зменшують оподатковуваний прибуток, а значить і чистий прибуток. Таким чином, одночасне зменшення суми позикового капіталу та процентної ставки за кредитами, збільшить оподатковуваний прибуток, відповідно і чистий прибуток.
- розглянути всі можливі варіанти отримання довгострокових кредитів для удосконалення виробничого процесу, а також скоротити відтік власних коштів у дебіторську заборгованість за допомогою комплексного підходу вивчення замовників, використання сучасних схем та засобів розрахунків.

Збільшення власного капіталу підприємства може бути здійснено за рахунок накопичення нерозподіленого прибутку для цілей розвитку основної діяльності зі значним обмеженням використання її на невиробничі цілі, а також в результаті розподілу чистого прибутку в резервні фонди, що утворені відповідно до установчих документів. Зареєстрований капітал може бути збільшено за рахунок додаткової емісії акцій. Як правило, його розмір збільшується за рахунок переоцінки або внесення основних засобів у статутний капітал. Збільшення статутного капіталу підприємства дозволяє підвищити його привабливість в якості контрагента перед партнерами та ввести в обіг додаткові грошові кошти без податкових витрат.

Висновки до розділу 3. Налагоджена система обліку є передумовою ефективного управління запасами будівельного підприємства. Основними завданнями обліку запасів є їх чітка класифікація та відображення на аналітичних бухгалтерських рахунках, правильне і своєчасне відображення усіх операцій з руху запасів; виявлення та відображення витрат, пов'язаних з їх заготівлею; контроль за надходженням, заготівлею, зберіганням запасів; одержання точних даних про залишки запасів на складах; правильне та своєчасне виявлення запасів, які не використовуються на підприємстві та підлягають реалізації. Для формування оптимального обсягу запасів пропонується застосовувати статистичні методи, які базуються на кількісних ретроспективних даних, а саме: ABC-аналіз, який дозволяє класифікувати ресурси підприємства за ступенем їх важливості; XYZ-аналіз, що передбачає оцінку значимості запасів у залежності від частоти споживання. За результатами ABC/XYZ-аналізу формується сіткова модель управління запасами, використання якої дозволяє класифікувати усі запаси на окремі групи, в залежності від рівня потреби, регулярності попиту і точності прогнозування. Для кожної групи може застосовуватися окремий підхід до управління запасами (“Just in time”, “Lot-for-lot”, EOQ-модель, FOQ-модель, ROP тощо).

Процес управління дебіторською заборгованістю складається з таких етапів: визначення можливостей кредитування; визначення умов кредитування; моніторинг стану дебіторської заборгованості; формування умов забезпечення стягнення заборгованості. Для трансформування дебіторської заборгованості у грошові кошти і запобігання зниженню платоспроможності підприємство може застосувати такі форми рефінансування: факторинг, облік векселів, комерційний кредит та форфейтинг. Факторинг надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові кошти і, як результат, ліквідувати дефіцит оборотних коштів та досягти балансу грошових потоків. Факторинг надає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на

фінансове становище підприємства. Застосовуючи форфейтинг, підприємство може мати можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства. Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів.

Стратегія залучення та використання кредитних ресурсів повинна передбачати механізм визначення оптимального розміру відсоткової ставки банківських кредитів, яка б збільшувала рентабельність вкладеного капіталу. При покупці товару з відтермінуванням платежу необхідно, аби розмір націнки на товар (роботи, послуги) з відтермінуванням платежу був меншим за розмір додаткових вкладень з обслуговування кредиту. Цей висновок був зроблений у припущенні, що у випадку придбання товару (отримання робіт, послуг) у кредит грошові засоби, які залишилися, (у порівнянні з оплатою товару в момент його придбання) вилучаються з обігу.

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал підприємства являє собою сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреб із метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства. Фінансовий потенціал є складною категорією, що включає в себе різні елементи, а саме: потенціал формування власних та позикових фінансових ресурсів; рівень кадрового забезпечення фінансових служб підприємства; якість організації системи фінансового менеджменту; якість інформаційної системи фінансового менеджменту; якість системи фінансово-економічного аналізу; якість фінансового планування та якість фінансового контролю на підприємстві. Фінансовий потенціал формується та перебуває під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Для фінансового потенціалу підприємства характерні такі властивості, як цілісність, структурність, складність, динамічність, унікальність, зв'язок із зовнішнім середовищем, адаптивність, синергічність, інерційність та ін. У свою чергу, властивості фінансового потенціалу підприємства дозволяють сформулювати основні принципи, що лежать в основі його формування.

Методологія оцінки фінансового потенціалу підприємства передбачає формування єдиного бачення про зміст, склад, динаміку змін та перспективи його нарощення. Існує декілька підходів до оцінки фінансового потенціалу, а саме: ресурсний, вартісний, порівняльний та комплексний. Комплексний підхід є найбільш слушним для оцінки фінансового потенціалу підприємства, адже враховує всі площини, критерії та детермінанти його ефективної реалізації. Оцінка фінансового потенціалу в межах комплексного підходу передбачає використання широкого спектру кількісних і якісних показників. Інформаційною базою для оцінки фінансового потенціалу можуть бути як внутрішні (дані обліку та звітності), так і зовнішні (дані державних органів, фондових і валютних бірж тощо) джерела.

ПрАТ “Пересувна механізована колона № 132” є підприємством, що спеціалізується на виробництві бетонних розчинів, готових для використання, будівництві житлових і нежитлових будівель, інших спеціальних будівельних роботах. Підприємство розташоване у м. Гола Пристань Голопристанського району Херсонської області, за адресою: вул. 1 Травня, 302. Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу – 61 особа.

На кінець 2019 р. понад 65 % майна підприємства складають основні засоби, майже 35 % – оборотні активи. Основні засоби складаються з будівель та споруд, машин, обладнання й транспортних засобів. Середній ступінь зносу основних засобів – 65 %. Оборотні активи підприємства більше як на 54 % складаються із дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та іншої поточної дебіторської заборгованості. Запаси складають понад 34 % вартості оборотних активів, грошові кошти та їх еквіваленти – 10,6 %. Джерелами формування майна підприємства є власні та залучені кошти. При цьому частка власних джерел (власного капіталу) складає майже 55,7 %, частка довгострокових зобов'язань, цільового фінансування та забезпечень – 4,7 %, поточних зобов'язань і забезпечень – 39,6 %. Поповнення власного капіталу підприємства здійснюється за рахунок нерозподіленого прибутку. Поточні зобов'язання і забезпечення на кінець 2019 р. на 78 % складаються із кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги, 9,3 % займає кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, 8,6 % – інші поточні зобов'язання, 2,9 % – кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці, 0,9 % – заборгованість за розрахунками зі страхування.

За результатами 2018 р. підприємство отримало чистий збиток, однак у 2019 р. результатом діяльності підприємства став чистий прибуток в розмірі 2 141,00 тис. грн. Поряд із покращенням фінансових результатів, витрати на виробництво продукції збільшилися. Найбільший вплив на зміну чистого прибутку мало збільшення розміру валового прибутку, тоді як перевищення

інших операційних витрат та інших витрат над іншими операційними та іншими доходами негативно вплинуло на розмір чистого прибутку.

Результати експрес-аналізу фінансових показників показали, що рівень фінансового потенціалу значною мірою залежить від рівня ліквідності й прибутковості підприємства. Рівень ліквідності є нижчим за нормативний, підприємству бракує грошових коштів для покриття власних поточних зобов'язань. Таким чином, існує необхідність в оптимізації складу оборотних активів підприємства. Також на діяльність підприємства впливає недостатня кількість замовлень за прямими договорами, обмеженість бюджетного фінансування, скорочення обсягів будівельно-монтажних робіт, зростання цін на будівельні матеріали.

Оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості зросла, що є позитивним явищем, однак кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги у кілька разів перевищує дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги. Це явище, поряд із низькими показниками ліквідності, свідчить про кризу ліквідності підприємства. Причиною є занадто великий розмір запасів та недостатній розмір грошових коштів та їх еквівалентів.

Налагоджена система обліку є передумовою ефективного управління запасами будівельного підприємства. Основними завданнями обліку запасів є їх чітка класифікація та відображення на аналітичних бухгалтерських рахунках, правильне і своєчасне відображення усіх операцій з руху запасів; виявлення та відображення витрат, пов'язаних з їх заготівлею; контроль за надходженням, заготівлею, зберіганням запасів; одержання точних даних про залишки запасів на складах; правильне та своєчасне виявлення запасів, які не використовуються на підприємстві та підлягають реалізації. Для формування оптимального обсягу запасів пропонується застосовувати статистичні методи, які базуються на кількісних ретроспективних даних, а саме: ABC-аналіз, який дозволяє класифікувати ресурси підприємства за ступенем їх важливості; XYZ-аналіз, що передбачає оцінку значимості запасів у залежності від частоти споживання. За результатами ABC/XYZ-аналізу

формується сіткова модель управління запасами, використання якої дозволяє класифікувати усі запаси на окремі групи, в залежності від рівня потреби, регулярності попиту і точності прогнозування. Для кожної групи може застосовуватися окремий підхід до управління запасами (“Just in time”, “Lot-for-lot”, EOQ-модель, FOQ-модель, ROP тощо).

Процес управління дебіторською заборгованістю складається з таких етапів: визначення можливостей кредитування; визначення умов кредитування; моніторинг стану дебіторської заборгованості; формування умов забезпечення стягнення заборгованості. Для трансформування дебіторської заборгованості у грошові кошти і запобігання зниженню платоспроможності підприємство може застосувати такі форми рефінансування: факторинг, облік векселів, комерційний кредит та форфейтинг. Факторинг надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові кошти і, як результат, ліквідувати дефіцит оборотних коштів та досягти балансу грошових потоків. Факторинг надає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємства. Застосовуючи форфейтинг, підприємство може мати можливість одержання грошових коштів відразу після відвантаження продукції або надання послуг, що поліпшить ліквідність підприємства. Запровадження комерційного кредиту на основі вексельного обігу розширює можливості платоспроможності покупця, так як відстрочка платежу одним або декількома продавцями дозволяє платнику маневрувати фінансовими активами, а обіг векселів викликає появу в господарському обороті додаткових платіжних засобів.

При покупці товару з відтермінуванням платежу необхідно, аби розмір націнки на товар (роботи, послуги) з відтермінуванням платежу був меншим за розмір додаткових вкладень з обслуговування кредиту. Цей висновок був зроблений у припущенні, що у випадку придбання товару (отримання робіт, послуг) у кредит грошові засоби, які залишилися, (у порівнянні з оплатою товару в момент його придбання) вилучаються з обігу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М. : Экономист, 1981. – 244 с.
2. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства // Вісник ХНУ. Економічні науки. — 2012. — № 4. — С. 267–274.
3. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9 (51). — С. 30-36.
4. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: Т. 1. - К.: Ника-Центр, Эльга, 1999. – 592 с.
5. Боровик О.А. Дебіторська та кредиторська заборгованість і прогнозування її структури за системним підходом / О.А. Боровик // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — №8 (75). — С. 3-8.
6. Большой экономической словарь / [сост. А. Н. Азрилияна и др.] – 4-е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
7. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі: [монографія]. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 204 с.
8. Вірстюк Н.В. Удосконалення системи обліку та управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі / Н.В. Вірстюк // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86543.doc.htm.
9. Гнип Н. О. Моделі формування фінансового потенціалу в рамках стратегії економічного зростання підприємства / Гнип Н. О. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2010. — № 2. — С. 63–66.
10. Економічна енциклопедія / [за заг. ред. С. В. Мочерного]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
11. Коваленко О.В. Теоретичні аспекти процесу управління оборотними активами будівельних підприємств / Коваленко О.В. // Держава

та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2015. — № 2 (83). — С. 43–48.

12. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2005. — 352 с.

13. Краснокутська, Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства [Текст] / Н. С. Краснокутська // Академічний огляд. — 2010. — № 1 (32). — С. 67-72.

14. Костевич О.Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку / О.Д. Костевич // Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія «Економічні науки». — Чернігів: ЧДТУ, 2010. — № 43. — 54-59 с.

15. Кремень, В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства [Текст] / В.М. Кремень, С.Я. Щепетков // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 1. — С. 107–117.

16. Кузенко Т., Сабліна Н. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 4 (166). С. 123–130.

17. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 1. — С. 155–166.

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

19. Курінна О. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства. Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія: Економіка. 2014. Вип. 1. С. 161–171.

20. Курта Н.В. Сучасні проблеми обліку дебіторською заборгованістю / Н.В. Курта // Держава та регіони. — 2009. — № 3. — С. 370-373.

21. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. — К.: Економіка, 2012. — №2. — 114 с.

22. Лепьохін О.В., Факторингові операції як інструмент управління

дебіторською заборгованістю підприємства з метою забезпечення своєї життєдіяльності / О.В. Лепьохін // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — Випуск 2. — 2011. — С. 120-127.

23. Литвиненко О.Д. Фінансування будівельних компаній в умовах кризи / О.Д. Литвиненко // Фінансовий простір. — 2014. - №1(13). — 101-103.

24. Маслак О.І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. — 2012. — Випуск 6(77). — С. 124–129.

25. Маслак О., Безручко О. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 121–127.

26. Матейко С. В. Фінансова звітність як інформаційна база аналізу фінансових ресурсів та шляхи її вдосконалення / С. В. Матейко, І. В. Рудченко // Держава та регіони. — 2006. — № 3. — С. 196–199.

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

28. Одноволик В.І. Контролінг — сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства / В.І. Одноволик // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — №6. — С.127-130.

29. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств : монографія / І.В. Філіпішин, О.А. Овечкіна. — Сєвєродонецьк: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2017. — 148 с.

30. Педченко Н. С. Ідентифікація ефективності стану формування та використання фінансового потенціалу підприємств / Н. С. Педченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. — 2013. — № 2. — С. 151 – 157. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvpushk_2013_2_26.pdf.

31. Підлісна О.А. Фінансовий потенціал будівельних підприємств: формування та управління [Електронний ресурс] / О.А. Підлісна, О.О.

Подлесна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. — №5. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2983>.

32. Рзаєв Г., Жовтівська О. Фінансовий потенціал підприємства та напрямки його оцінки. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2014. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://visnykonu.od.ua/index.php/uk/arkhiv-vidannya?id=99>.

33. Розвиток фінансового потенціалу суб'єктів господарювання як основа досягнення фінансово-економічної безпеки : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. В. В. Глуценка. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 384 с.

34. Руда Р.В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2011. — № 4. — С. 170–177.

35. Рудницька О.М. Удосконалення виробничо-господарської діяльності будівельних підприємств / О.М. Рудницька, О.О. Петльована // Науковий вісник НЛТУ України. — 2014. — Вип.24.5. — С. 290-296.

36. Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування / І.В. Саух // Бізнес-Інформ : науковий журнал. – 2015. – № 1 (444). – С. 258–262.

37. Скакальський Ю.С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств / Ю.С. Скакальський // Тези доповідей. — К. : УкрІНТЕІ, 2006. — 256 с.

38. Смачило В.В. Управління дебіторської заборгованістю / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінансовий директор. — 2007. — №5. — З. 29 – 31.

39. Сокиринська І.Г. Система інформаційного забезпечення фінансового менеджменту як основа для оцінки фінансового потенціалу підприємства / І.Г. Сокиринська, І.Г. Аберніхіна, О.С. Наумов // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 2, Т. 2. – С. 80–83.

40. Сокур Л.М. Проблеми та перспективи розвитку факторингових послуг в Україні / Л.М. Сокур [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4._SVMN_2007/Economics/19802.doc.htm.

41. Стецюк С.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / Стецюк С.А. // Фінанси і кредит. — 2009. — № 1. — С. 11-17.

42. Толпежников Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2013. — № 2. — Т. 1. — С. 277–282.

43. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак // Молодий вчений. — К., 2014. — №8 (11) — 49-52 с.

44. Фінансова безпека будівельних підприємств : монографія / Воробйов Ю.М., Воробйова О.І., Блажевич О.Г. — Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2013. — 180 с.

45. Фінансове регулювання формування і використання капіталу будівельних підприємств: монографія / Л.Й. Созанський. — К.: Вид-во Європейського університету.— 2012.— 219 с.

46. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Фомин П.А., Старовойтов М.К. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.

47. Хома, І. Б. Економіко-математичні методи аналізу діяльності підприємств [Текст] : навч.-метод. посіб. / І. Б. Хома, В. В. Турко. — Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. — 328 с.

48. Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства [Текст] / Л. Ф. Чумак // Экономика и управление. — № 1. — 2013. — С. 62.

49. Шабатура, Т. С. Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства [Текст] / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Облік і

фінанси. – №1. –, 2013. – С. 99-105.

50. Шабатура, Т. С. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємства аграрного виробництва [Текст] / Тетяна Сергіївна Шабатура, Наталія Володимирівна Лагодієнко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 3. – С. 101-106.

51. Krzyżaniak S. (2005), Podstawy zarządzania zapasami w przykładach, Biblioteka logistyka, ILiM, Poznań.

52. Fertsch M. (red.) (2006), Słownik terminologii logistycznej, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań, s. 236–237.