

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

**БЛАЩАК БОГДАН ЯРОСЛАВОВИЧ**

УДК: 658.1:336.1:334.72(043.3)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ  
ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)

Галузь знань – Економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

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

 Б.Я.Блащак



Науковий керівник:  
**Гринчуцький Валерій Іванович**,  
доктор економічних наук, професор

*Григорівська Ірина Іванівна*  
*Васильчук Сергій Іванович*  
Тернопіль-2019

*Олександр І. О.*

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	11
1.1. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємств.....	11
1.2. Домінуючі чинники формування й використання фінансового потенціалу підприємств.....	32
1.3. Система оцінки фінансового потенціалу підприємств.....	43
Висновки до розділу 1 .....	61
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	63
2.1. Дослідження ділової активності підприємств харчової промисловості України .....	63
2.2. Аналітична оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості .....	83
2.3. Комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємств як засіб нарощування фінансового потенціалу .....	98
Висновки до розділу 2.....	117
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	121
3.1. Обґрунтування економіко-математичної моделі прогнозування фінансового потенціалу підприємств .....	121
3.2. Особливості формування та використання стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств .....	142
3.3. Формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств .....	157
Висновки до розділу 3 .....	170
ВИСНОВКИ .....	172
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	176
ДОДАТКИ .....	194

## АНОТАЦІЯ

*Блащак Б.Я.* Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємств. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2019.

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення наукового завдання, що полягає в удосконаленні системи управління фінансовим потенціалом підприємства.

За сучасних умов розвитку економіки проблема управління фінансовим потенціалом підприємств проникає в усі складові загальної системи управління бізнесом. Тому виникає необхідність вибору обґрунтованих методів оцінки рівня фінансового потенціалу підприємств, що дозволить виявити внутрішні можливості та знайти додаткові резерви його нарощування з метою підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

За результатами дисертаційного дослідження зроблено висновок про те, що перешкодою інвестиційного нарощування фінансового потенціалу слугує трактований менеджерами підхід, що інвестиції призводять до втрати платоспроможності підприємств. Проте втрачена в результаті інвестування платоспроможність піддається відновленню в межах відповідної стратегії економічного зростання. Все це підвищує значущість проблеми управління фінансовим потенціалом підприємств.

На основі опрацьованої наукової літератури досліджено теоретичні положення щодо сутності поняття потенціал підприємства. Акцентовано, що потенціал є базовим елементом підприємства, який об'єднує в собі цілі, рушійні сили і джерела його розвитку. Зазначено, що поняття «потенціал» необхідно розглядати, виходячи з таких підходів до його дослідження:

1) ресурсний підхід – полягає у представленні потенціалу як сукупності ресурсів та потенційної можливості їх використання; 2) соціально-економічний підхід – розгляд потенціалу як системи матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва; 3) результатний підхід – це представлення потенціалу як здатності комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені завдання, враховуючи цілісність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку; 4) виробничий підхід – аналіз економічного потенціалу проводиться на основі виробничої діяльності; 5) управлінський підхід – ототожнення економічного потенціалу з трудовим потенціалом суспільства; б) процесний підхід – потенціал досліджується як поєднання сукупності процесів із функціональними перетвореннями, що відбуваються у економічній системі.

На основі узагальнення визначень поняття «фінансовий потенціал», що містяться у науковій літературі, сформовано його авторське трактування. Фінансовий потенціал підприємства запропоновано розглядати як механізм поєднання і трансформації фінансових ресурсів і можливостей та їхнього використання у діяльності підприємства, що дасть змогу забезпечити ефективне його функціонування та досягнення стратегічних завдань з урахуванням факторного впливу зовнішнього середовища.

Розглянуто та виокремлено фактори непрямого і прямого впливу на формування фінансового потенціалу і його структурні елементи, які враховують специфіку функціонування підприємств харчової промисловості. До факторів непрямого впливу віднесено політичні, економічні, конкурентні, соціальні, ринкові та галузеві; до факторів прямого впливу – фінансово-економічні результати діяльності, обсяги виробництва і реалізації продукції, товарорух. Фактори формування і використання фінансового потенціалу розглядаються в єдності з формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Доведено, що фінансовий потенціал є одним із важливих індикаторів реагування економіки України на прийняття управлінських рішень, а його збільшення відображає ефективність реалізованої політики, конкурентоспроможність і стійкість розвитку не тільки підприємств, а й країни загалом: чим ефективніше функціонують суб'єкти господарювання та чим більше грошових засобів вони акумулюють у своїй діяльності, тим більше коштів надходить як у місцеві, так і в державний бюджет у вигляді податків, штрафів і відрахувань. Це, відповідно, підвищує рівень соціального забезпечення в країні.

У дисертаційному дослідженні запропонована система показників для оцінки фінансового потенціалу підприємств. Відбір показників здійснювався на основі рейтингу використання науковцями в процесі досліджень фінансового потенціалу. Найбільш результативними для аналізу є такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти фінансової незалежності, коефіцієнти абсолютної, поточної та загальної ліквідності, за допомогою яких можна визначити рівень фінансового потенціалу досліджуваних підприємств.

Набула подальшого застосування технологія аналізу та оцінки фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості. Така технологія дозволяє визначити рівні фінансового потенціалу та окреслити перспективні напрямки підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, в межах запропонованого трьохрівневого розподілу підприємств. Для підприємств з низьким рівнем фінансового потенціалу – впроваджувати сучасні методи і інструменти фінансового менеджменту, підвищувати кваліфікацію персоналу, що займається управлінням фінансами, впроваджувати програмні продукти для автоматизації процесів управління фінансами, в організаційній структурі підприємства – виділити фінансово-економічний відділ і чітко визначити його функції у сфері управління фінансами. Для підприємств із середнім рівнем фінансового потенціалу слід використовувати складні програмні продукти для управління фінансами, розвивати фінансово-економічну службу підприємства і підвищувати її роль в організаційній структурі, підвищувати мотивацію

персоналу, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, регламентувати бізнес-процеси управління фінансами, підвищувати рентабельність операційної діяльності підприємства. Для підприємств із високим рівнем фінансового потенціалу необхідно інвестувати вільні грошові кошти в проекти або фінансові активи, забезпечуючи отримання додаткового доходу, безперервно моніторити фінансовий стан підприємства і фактори зовнішнього середовища, здійснювати бенчмаркінг, постійно контролювати зміни та вплив зовнішнього середовища, удосконалювати бізнес-процеси управління фінансами.

Запропонована до використання методика оцінки інвестиційної привабливості підприємств, яка базується на рейтинговій оцінці згідно з бальною системою оцінювання показників фінансово-економічного стану підприємств харчової промисловості. Така методика дозволить інвесторам отримати кількісний результат, що забезпечить прийняття рішення щодо вибору об'єкта інвестування і отримання позитивного ефекту від впровадження інвестицій.

Визначено, що формування фінансового потенціалу підприємства відбувається під впливом досягнутого рівня фінансового стану відповідно до результатів оцінювання власних фінансових можливостей і обсягів залучення зовнішнього фінансування. При цьому реалізація фінансового потенціалу через фінансові ресурси дає змогу акумулювати на рахунках грошові кошти, які згодом розподіляються за різними напрямками (в тому числі інвестиційним) для досягнення стратегічних цілей підприємства і його розвитку в майбутньому.

Досліджено методичні підходи та сформовано механізм нарощування фінансового потенціалу, який передбачає застосування нормативно-правових, інформативних, фінансових методів та важелів впливу. Застосування механізму нарощування фінансового потенціалу сприятиме досягненню його приросту. Необхідність регулярного і структурованого вдосконалення такого механізму є відмінною рисою функціонування

підприємств харчової промисловості та основою зростання їх фінансового потенціалу.

У процесі дослідження виокремлено основні принципи організації управління фінансовим потенціалом підприємства, які взаємопов'язані між собою і доповнюють один одного, а саме: цілісність і комплектність, безперервність у часі і просторі, гнучкість (еластичність), наукове обґрунтування основних параметрів, результативність управління, адаптація до специфіки діяльності підприємства. Вони характеризують як загальні вимоги до організації даного процесу, так і особливості фінансового потенціалу.

Набув подальшого розгляду процес формування стратегії управління фінансовим потенціалом, який включає такі складові, як: діагностика і прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних фінансових інструментів (в рамках прийнятих інвестиційних рішень); управління фінансовими ризиками; податкове планування; організаційно-правове оформлення та подальший контроль фінансових потоків. Фінансове забезпечення стратегічних ініціатив повинно здійснюватися на основі збалансованості поточних і перспективних цілей і методів, що сприятиме раціональним формам розподілу фінансових ресурсів за різними видами діяльності підприємства. Зосередження на інвестиційній діяльності великої частини власного капіталу може спричинити проблеми у фінансуванні інших напрямків діяльності підприємства. Це може негативно вплинути на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання авторських пропозицій, що спрямовані на збільшення фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості на основі підходів, що не потребують значних додаткових затрат і ресурсів.

Основні результати досліджень щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства застосовано у практичній діяльності ПрАТ «Тернопільський молокозавод». Запропонований комплексний підхід щодо побудови стратегії управління фінансовим потенціалом, який охоплює

систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації інструментів фінансового менеджменту, впроваджено у діяльність ПрАТ «ТерА». Пропозиції щодо формування методичних підходів до прогнозування фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості як загальної концепції фінансового розвитку за окремими аспектами їхньої діяльності отримали практичне застосування у діяльності ТзОВ «Екор ТЗ».

**Ключові слова:** потенціал, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, інвестиційна привабливість, стратегія управління, фінансові показники, прибуток, рентабельність, підприємство, харчова промисловість.

## ABSTRACT

Blashchak B. Ia. Management system improvement of financial potential of enterprises. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

Dissertation for the Degree of Candidate of Economic Sciences in the specialty – 08.00.04.—Economics and Enterprise Management ( by type of economic activity). – Ternopil National Economic University. – Ternopil, 2019.

The theoretical aspects generalization is carried out in the paper and a new solution to the scientific problem, which consists in improving the system of managing the financial potential of the enterprise is offered by the author.

In the current economic conditions the problem of managing the financial potential of enterprises springs into all components of the overall business management system. Therefore, there is a need to choose sound methods of assessing the level of financial potential of enterprise that will identify internal opportunities and find additional reserves for its increase in order to improve the efficiency of economic entities functioning. The results of the dissertation conclude that the obstacle to investment capacity building is the interpreted by managers approach as if investments lead to the loss of solvency of enterprises. However, the investment lost solvency is restored within the framework of an appropriate economic growth



strategy. All this increases the significance of the problem of managing the financial potential of the enterprise.

Theoretical aspects of the concept essence of enterprise potential are investigated on the basis of the scientific literature. It is emphasized that the potential is a basic element of the enterprise, it combines the goals, driving forces and sources of its development. It is stated that the concept of potential should be considered based on the following approaches to its research:

- a resource approach is to represent potential as a set of resources and the potential for their use
- socio-economic approach is a consideration of potential as a system of material and labor factors that ensure the achievement of the goal of production.
- the resultant approach is to represent potential as the ability of resources complex of economic system to fulfill the set tasks, taking into account the integrity of the structure and functions of the object as well as their interrelation
- production approach – the analysis of economic potential is carried out on the basis of production activity.
- managerial approach – equalization of economic potential with labor potential of society
- process approach – potential is explored as a combination of a set of processes with functional transformations occurring in the economic system.

The author's interpretation of the concept of financial potential was formed on the basis of different definitions generalization contained in scientific literature. Financial potential is proposed to be considered as a mechanism of combination and transformation of financial resources and opportunities and their use in the activities of an enterprise that will allow to ensure its effective functioning and achievement of strategic goals taking into account the factor impact of the environment.

Factors of indirect and direct influence on the financial potential formation and its structural elements that take into account the peculiarities of functioning of food industry enterprises are considered and elaborated. Factors of indirect influence include political, economic, competitive, social, market and industry factors; and

factors of direct influence are as follows – financial and economic results of the activities, production and sales volumes, freight forwarder. Factors of formation and use of financial potential are considered in unity with the formation and use of financial resources. It is proved that the financial potential is one of the important indicators of the response of the Ukrainian economy to management decisions, and its increase reflects the effectiveness of the implemented policy, competitiveness and sustainability of development not only of enterprises but also of the country as a whole: the more efficiently the business entities operate and the more money they accumulate in their activities, the more money goes into the local and the state budget in the form of taxes, fines and deductions. So this raises the level of social security in the country.

The dissertation research offers a system of indicators for assessing the financial potential of enterprises. The selection of indicators was made on the basis of the rating of use of scientists in the process of financial potential research. The most effective for the analysis are indicators such as return on equity, ratios of financial independence, ratios of absolute, current and overall liquidity, with which you can determine the level of financial potential of the studied enterprises.

Technology of estimation and analysis of financial potential of the food industry enterprises has been further applied. This technology allows us to determine the levels of financial potential and to outline promising directions for improving the efficiency of use of financial resources within the three-tiered division of enterprises. For companies with low financial potential - implement modern methods and tools of financial management, improve the skills of personnel involved in financial management, implement software for automation of financial management processes, in the organizational structure – to identify the financial and economic department and clearly define its functions in the field of financial management. For medium-sized enterprises, complex software products should be used for financial management, to develop the financial and economic service of the enterprise and to increase its role in the organizational structure, to increase staff motivation, to implement resource-saving technologies, to regulate business processes of financial

management, to increase the profitability of the enterprise's operating activities. For companies with high levels of financial potential, it is necessary to invest free cash in projects or financial assets, providing additional income, continuously monitor the financial state of the enterprise and environmental factors, carry out benchmarking, constantly monitor changes and influence of the environment, improve business processes of financial management.

The methods of estimation of the enterprises' investment attractiveness based on the rating estimation according to the point system for estimation of indicators of financial and economic condition of the food industry enterprises are offered for use. This method will allow investors to obtain a quantitative result, and to make a right choice as to the investment object, and the positive effect of the investment implementation will be made. It is determined that the formation of the financial potential of the enterprise is influenced by the achieved financial condition in accordance with the results of the assessment of their own financial capabilities and the volume of attracting external financing. At the same time, the realization of financial potential through financial resources makes it possible to accumulate funds in the accounts, which are subsequently distributed in different directions (including investment) in order to achieve the strategic goals of the enterprise and its development in the future. Methodical approaches are investigated and the mechanism of financial capacity building is developed, which involves the application of regulatory legal, informative, financial methods and levers of influence. The use of the mechanism of increasing financial capacity will contribute to its growth. The need for regular and structured improvement of such a mechanism is a distinctive feature of the functioning of food processing enterprises and the basis for the growth of their financial potential.

The basic principles of organization of financial potential management of the enterprise, which are interconnected and complementary, are highlighted in the research process, such as: integrity and completeness, continuity in time and space, flexibility (elasticity), scientific substantiation of basic parameters, efficiency of management, adaptation to specificity activity of the enterprise. They characterize

both the general requirements for the organization of this process and the peculiarities of financial potential.

The process of forming a strategy of financial potential management, which includes such components as: diagnostics and forecasting of the financial potential of the enterprise; strategic and tactical planning, choice of effective financial instruments (within the framework of investment decisions), management of financial decisions, tax planning; legal formalization and further control of financial flows. Financial support for strategic initiatives should be based on a balance of current and prospective goals and methods, which will promote rational forms of distribution of financial resources by different types of activity of the enterprise. Focusing on the investment of a large part of equity may cause problems in financing other areas of the enterprise. This can have a negative impact on the solvency and financial sustainability of the enterprise.

The practical significance of the results obtained in the research is the possibility of using copyright proposals aimed at increasing the financial potential of food processing companies on the basis of approaches that do not require significant additional costs and resources. The main results of researches aimed at improvement of the system of management of financial potential of the enterprise are applied in practical activity of «Ternopil dairy» PJSC. A comprehensive approach to the construction of a financial potential management strategy, which covers a system of goals and prospective actions based on the creation and implementation of financial management instruments is proposed and applied in the activities of «Tera» PJSC. Proposals for the formation of methodological approaches to forecasting the financial potential of food industry enterprises as a general concept of financial development for certain aspects of their activities have been applied in practice in the activities of EKOR LLC.

**Key words:** potential, financial potential, financial resources, investment attractiveness, management strategy, financial performance, profit, profitability, enterprise, food industry.

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

### *Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дослідження:*

1. Блащак Б. Я., Гринчуцький В. І. Харчова промисловість України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку. // Інноваційна економіка. 2018. № 9–10 (77). С. 51–60 (0,9/0,7 друк. арк.; внесок автора: досліджено стан підприємств харчової промисловості України, виокремлено тенденції та перспективи розвитку галузі). Індексуються в базі даних: Index Copernicus.

2. Блащак Б. Я., Навольська Н. В. Дослідження та оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості. // **Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент.** 2019. № 36. С. 28–35 (0,7/0,5 друк. арк.; внесок автора: здійснено оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України). Індексуються в базі даних: Index Copernicus.

3. Блащак Б. Я., Навольська Н. В. Методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств. // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 2(70), ч. 1. С. 139–146 (0,6/0,5 друк. арк.; внесок автора: запропоновані методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств). Індексуються в базі даних: Index Copernicus.

4. Блащак Б. Я., Гринчуцький В. І. Теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. 3 (20). С. 177–182 (0,5/0,4 друк. арк.; внесок автора: проаналізовано теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств).

5. Блащак Б. Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69), № 3. С. 74–78 (0,6 друк. арк.).

### ***Опубліковані праці апробаційного характеру:***

6. Блащак Б. Я. Теореми Модільяні–Міллера у рамках дослідження оптимальної структури капіталу підприємства. // Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами : зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. студ., асп. та молодих вчен. (м. Київ, 22 листопада 2017 р.). Київ : КНЕУ, 2017. С. 136–139. URL: <http://www.ir.kneu.edu.ua/handle/2010/2347> (0,2 друк. арк.).

7. Блащак Б. Я. Куб корпоративного фінансування Майкла Мілкена в контексті підбору оптимальної структури капіталу підприємства // Світ економічної науки : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. економічного спрямування. Вип. 7 (м. Тернопіль, 27 вересня 2018 р.). Тернопіль, 2018. С. 49–51 (0,2 друк. арк.).

8. Блащак Б. Я. Основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства. // Сучасні детермінанти фіскальної політики: локальний та міжнародний вимір : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 10 вересня 2019 р.). Тернопіль, 2019. С. 91–93 (0,2 друк. арк.).

9. Блащак Б. Я. Дослідження структури капіталу у контексті управління фінансовим потенціалом підприємства. // Розвиток науки в XXI столітті : зб. статей LIІ Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 вересня 2019 р.). Харків : НІЦ «Знання», 2019. С. 13–21 (0,5 друк. арк.).

10. Блащак Б. Я. Етапи оцінки ефективності формування фінансового потенціалу підприємства. // Вересневі наукові читання : зб. статей XXXIII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Ч. 1 (м. Вінниця, 16 вересня 2019 р.). Вінниця, 2019. С. 5–7 (0,2 друк. арк.).

## ВСТУП

**Обґрунтування вибору теми дослідження.** За сучасних умов розвитку економіки проблема управління фінансовим потенціалом підприємств проникає в усі складові загальної системи управління бізнесом. Відповідно виникає необхідність вибору обґрунтованих методів оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємств, що дасть змогу виявити внутрішні можливості та знайти додаткові резерви його нарощування з метою підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Харчова промисловість України вважається високопотенційною сферою діяльності, оскільки на ринку функціонує велика кількість потужних підприємств, які займаються виробництвом продуктів харчування. Великий попит на продукти харчування веде до того, що підприємства реалізують майже весь обсяг виробленої продукції. Проте сьогодні актуальною є проблема нестачі власних засобів для розвитку підприємств, а довготермінові позикові джерела інвестування залишаються важкодоступними для більшості суб'єктів господарювання. Характерною перешкодою для інвестиційного нарощування фінансового потенціалу підприємств є застосований менеджерами підхід, відповідно до якого інвестиції спричиняють втрату платоспроможності суб'єкта господарювання. Проте втрачена в результаті інвестування платоспроможність піддається відновленню в межах відповідної стратегії економічного зростання. Це підвищує значущість проблеми управління фінансовим потенціалом підприємств.

Теоретичні основи формування фінансового потенціалу підприємств досліджували такі вчені, як О. В. Бражко, Н. Ю. Брюховецька, Н. О. Гнип, В. І. Гринчуцький, Т. Б. Калічава, Л. І. Кирилова, Р. В. Руда, Д. Д. Тодорова, К. С. Щербина та інші. Діагностику та напрями формування фінансового потенціалу підприємства і стратегії підвищення ефективності його використання вивчали такі науковці, як О. О. Безручко, О. В. Гладкова, В. І. Гринчуцький, В. В. Головка, А. О. Добарін, А. В. Линенко,

Г. В. Ситник, Т. О. Сніжко, Н. Г. Хмельовська, Т. О. Шматковська, Н. П. Шморгун та інші.

Проте, враховуючи виникнення нових перспектив розвитку підприємств харчової промисловості, потребують детального розгляду питання, пов'язані з удосконаленням системи формування і використання їхнього фінансового потенціалу.

Наукового дослідження потребує проблематика побудови концепції нарощування фінансового потенціалу вітчизняних підприємств. Вищезазначене та необхідність розробки методичних і практичних рекомендацій щодо управління фінансовим потенціалом підприємств у межах стратегії економічного зростання засвідчує актуальність теми та окреслює мету і завдання дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.**

Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт Тернопільського національного економічного університету за темою: «Управління потенціалом як умова соціально-економічного розвитку сучасних підприємств України» (номер державної реєстрації 0118U003174). Автор брав участь у розробці підрозділу «Організаційно-економічний механізм управління потенціалом підприємства», в якому сформовано та запропоновано напрями управління потенціалом підприємства.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дисертаційної роботи полягає у поглибленні теоретичних положень та розробці методичних і практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства.

Для досягнення окресленої мети визначено такі завдання:

- розкрити та доповнити економічний зміст поняття «фінансовий потенціал підприємства»;
- визначити фактори впливу на формування фінансового потенціалу підприємства;



- дослідити стан, тенденції та окреслити перспективи розвитку харчової промисловості України;
- побудувати алгоритм аналізу та оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості;
- визначити порядок здійснення аналізу та оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості в ході перспективного формування їхнього фінансового потенціалу;
- удосконалити процес прогнозування фінансового потенціалу підприємств;
- розвинути методичні підходи до нарощування фінансового потенціалу підприємств;
- окреслити особливості формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств.

*Об'єктом дослідження* є процеси управління фінансовим потенціалом підприємств.

*Предметом дослідження* є теоретичні положення, науково-методичні та практичні засади системи управління фінансовим потенціалом підприємств харчової промисловості.

**Методи дослідження.** Теоретичною та методологічною основою дослідження є розроблені положення в теорії управління фінансовим потенціалом промислових підприємств, що висвітлені в працях зарубіжних та вітчизняних науковців і дослідників. Для ефективного дослідження та досягнення визначеної мети застосовано як загальнонаукові, так і спеціальні методи. Основним у дослідженні є системний підхід. Цей підхід використано при дослідженні сутності поняття «фінансовий потенціал» та формуванні системи управління фінансовим потенціалом підприємств (розд. 1–3). Застосовано також такі методи: формалізації, узагальнення – для дослідження системи управління підприємством (розд. 1); аналізу та синтезу, діалектики – для дослідження сучасних проблем діяльності підприємств (п. 2.1, 2.2); статистичний – для проведення аналізу показників діяльності

підприємств харчової промисловості України (п. 2.1, 2.2); моделювання, порівняльний, індукції та дедукції – для визначення рівня фінансового потенціалу підприємств та їхньої інвестиційної привабливості (п. 2.2, 2.3); економічного експерименту та економічного моделювання – для дослідження впливу фінансових показників на можливість збільшення фінансового потенціалу підприємств (п. 3.1, 3.2); поєднання формалізованого та логічного підходів – при розробці концепції стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств (п. 3.3).

Інформаційною базою дисертаційної роботи є праці вітчизняних та зарубіжних учених; офіційні матеріали Державної служби статистики; результати досліджень спеціалізованих організацій; дані офіційної звітності підприємств харчової промисловості України. Всі економічні розрахунки виконані із застосуванням сучасних методик, комп'ютерних технологій обробки статистичних матеріалів; підходи до розрахунку модифіковані на основі практичного досвіду науковців.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні та розробленні практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства. Новизна виконаного дослідження відображена у таких наукових результатах:

*удосконалено:*

- методичний підхід до аналізу та оцінювання інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості, який, на відміну від наявних, базується на їхньому ранжуванні згідно з бальною системою оцінювання фінансових показників. Застосування такого підходу дасть змогу інвестору вибрати найбільш інвестиційно привабливі підприємства та прийняти обґрунтоване рішення щодо вибору об'єкта інвестування;
- процес прогнозування фінансового потенціалу підприємств, що, на відміну від існуючих, ґрунтується на використанні методів кореляційно-регресійного аналізу як загальної концепції їхнього фінансового розвитку.

Зазначений процес спрямований на забезпечення, відновлення або збереження фінансової стійкості підприємств;

*набули подальшого розвитку:*

– трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства», яке запропоновано розглядати як механізм поєднання і трансформації фінансових ресурсів і можливостей та їхнього використання у діяльності підприємства, що дасть змогу забезпечити ефективне його функціонування та досягнення стратегічних завдань з урахуванням факторного впливу зовнішнього середовища;

– систематизація факторного впливу на формування фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості, що дало змогу виокремити фактори непрямого (політичні, економічні, конкурентні, соціальні, ринкові, галузеві) та прямого (фінансово-економічні результати діяльності, обсяги виробництва і реалізації продукції, товарорух) впливу;

– обґрунтування напрямів стратегічного розвитку підприємств харчової промисловості, серед яких виокремлено такі: збільшення обсягів інвестиційних надходжень; забезпечення співробітництва із сільськогосподарськими підприємствами в межах формування портфеля сировинної бази; розширення географії міжнародних ринків збуту продукції та забезпечення її відповідності до міжнародних стандартів. Це матиме позитивний вплив на розвиток харчової промисловості України і забезпечить продовольчу безпеку держави та зростання фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості;

– алгоритм аналізу та оцінювання фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості, який передбачає такі етапи: обґрунтування вибірки підприємств; збір інформації щодо їхньої фінансово-економічної діяльності; вибір основних показників для оцінювання рівня фінансового потенціалу; підбір методики розрахунку основних фінансових показників діяльності підприємств; рейтингове оцінювання фінансового потенціалу досліджуваних підприємств; прийняття відповідних управлінських рішень щодо фінансового

потенціалу. Це сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень щодо нарощування та ефективного використання фінансового потенціалу суб'єктами господарювання;

– система нарощування фінансового потенціалу через використання нормативно-правових, інформаційних і фінансових методів та важелів впливу, що дасть змогу підприємствам залучити додаткові фінансові резерви і, відповідно, забезпечити фінансову стійкість, збільшити прибутковість, підвищити конкурентоспроможність та економічну потужність;

– науково-методичний підхід до формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств, який охоплює систему цілей і перспективних дій на основі створення та реалізації нових інструментів фінансового менеджменту.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у можливості використання авторських пропозицій, що спрямовані на збільшення фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості на основі підходів, що не потребують значних додаткових затрат і ресурсів.

Основні результати досліджень щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства застосовано у практичній діяльності ПрАТ «Тернопільський молокозавод» (довідка про впровадження № 410 від 04.06.2019 р.). Запропонований комплексний підхід щодо побудови стратегії управління фінансовим потенціалом, який охоплює систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації інструментів фінансового менеджменту, впроваджено у діяльність ПрАТ «ТерА» (довідка про впровадження № 115-19 від 02.07.2019 р.). Пропозиції щодо формування методичних підходів до прогнозування фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості як загальної концепції фінансового розвитку за окремими аспектами їхньої діяльності отримали практичне застосування у діяльності ТзОВ «Екор ТЗ» (довідка про впровадження № 125 від 07.05.2019 р.).

Результати наукових досліджень використовуються у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Потенціал і розвиток підприємства», «Економіка підприємства» (довідка про впровадження № 126-03/1280 від 19.07.2019 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є самостійно виконаною працею. Всі основні наукові положення, висновки та пропозиції, які винесено на захист, одержано автором самостійно. З наукових праць, виданих у співавторстві, використано лише ті положення, які є результатом особистої наукової діяльності здобувача. Особистий науковий внесок дисертанта у наукових працях, виконаних у співавторстві, конкретизовано у списку публікацій за темою дисертації.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та результати дослідження публічно обговорювались і апробовані на: I Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами» (м. Київ, 22 листопада 2017 р.); Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Світ економічної науки» (м. Тернопіль, 27 вересня 2018 р.); III Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні детермінанти фіскальної політики: локальний та міжнародний вимір» (м. Тернопіль, 10 вересня 2019 р.); LIІ Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток науки в ХХІ столітті» (м. Харків, 14 вересня 2019 р.); XXXIII Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Вересневі наукові читання» (м. Вінниця, 16 вересня 2019 р.).

**Публікації.** Основні наукові положення, висновки і результати дисертації опубліковано у 10 наукових працях (з них 4 у співавторстві) загальним обсягом 4,6 друк. арк., з яких особисто автору належить 4,0 друк. арк., у тому числі: 5 статей – у наукових фахових виданнях України загальним обсягом 3,3 друк. арк., з них 3 – у виданнях, що внесені до міжнародних наукометричних баз, 5 праць апробаційного характеру загальним обсягом 1,3 друк. арк.

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел із 186 найменувань на 18 сторінках, 8 додатків на 16 сторінках. Основний текст роботи займає 165 сторінок. Робота містить 20 рисунків та 32 таблиці (2 рисунки і 8 таблиць розміщені на окремих сторінках).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємств

В умовах ускладненого розвитку вітчизняної економіки проблема визначення ресурсних можливостей повинна стати пріоритетним напрямком стратегії будь-якого господарюючого суб'єкта. Тенденція залежності економічного зростання підприємства від стану його потенціалу тривалий час досліджувалась науковцями. Слід зазначити, що термін «потенціал» часто використовується науковцями в економічній літературі [137, 148,160] для позначення кількісної оцінки і класифікується як природний, інвестиційний, інтелектуальний, економічний, ресурсний, трудовий тощо.

Потенціал можна розглядати як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані у діяльності підприємств для досягнення певної мети. Проте потенціал може виступати чимось значно більшим, ніж просто набір певних можливостей системи для ефективної діяльності підприємства.

Варто зазначити, що потенціал є основним елементом підприємства, який поєднує в собі мету, рушійні сили та засоби його ефективного розвитку. Його зміст визначають такі характеристики:

- потенціал є динамічною характеристикою і проявляється тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу повинно супроводжуватися його зростанням;

— процес використання та нарощування потенціалу є сталим і потребує постійного удосконалення.

О. Чаленко, працюючи над проблемою невизначеності поняття «потенціал» в економічних дослідженнях, аналізує визначення терміну у природничих науках, розглядає енциклопедичні визначення електричного, магнітного, хімічного потенціалу та потенціалу у математиці [165, с. 32].

Як зазначає Л. В. Коваль, в етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де «potentiel» взято з латинської «potentialis», похідного «potens» – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [74, с. 60].

Р. З. Берлінг розглядає еколого-економічний потенціал підприємства, звертаючи увагу не лише на ефективність, а й на вплив на довкілля тощо [10].

Таким чином, категорія «потенціал» охоплює широкий спектр процесів і явищ, що зумовлює різноманітність її трактувань.

Існує можливість розгляду потенціалу підприємства, галузі, підприємств в окремо взятій країні, країни в міжнародних відносинах, світу загалом, тобто оцінки потенціалу на мікро-, мезо-, макрорівні, на міжнародному рівні як окремого суб'єкта та глобально.

Багатогранні трактування терміна «потенціал» в економіці О. С. Федонін, І. М. Рєпіна та О. І. Олексюк одними із перших серед українських вчених згрупували хронологічно [148, с.7]. Пізніше О. М. Ждан [58, с.140–141], М. А. Коваленко, О. О. Іванець [73, с.114–115] розширили цю сукупність визначень. Матеріали досліджень [58, 73, 148] проаналізовано, доповнено та розміщено у хронологічному порядку у додатку Б.

Науковці О. М. Ждан та Н. Г. Міценко подають визначення «потенціал підприємства» як сукупну здатність підприємства



здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства в зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності [58, с.142].

О. І. Олексюк потенціал підприємства трактує як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [148, с.7].

Р. С. Квасницька, М. В.Тарасюк вважають, що потенціал підприємства – це складна, цілісна система, яка включає наявні можливості, здатності та ресурси, які постійно знаходяться у взаємозв'язку та можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних та поточних цілей підприємства [71, с. 75].

Визначення терміна «потенціал», наведені у додатку Б, можна згрупувати у шість підходів (ресурсний, соціально-економічний, результатний, виробничий, управлінський та процесний).

Ресурсний підхід (Л. І. Абалкін, О. І. Анчишкін, І. І. Лукінов, Б. М. Молчанов, І. М. Репіна, Д. О. Черніков та інші) – полягає у представленні потенціалу як сукупності ресурсів та потенційної можливості їх використання. Л. І. Абалкін характеризує потенціал як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення[1]. І. М. Репіна [148, с.7] дає таке визначення: «Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального

доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства».

Соціально-економічний підхід (О. О. Гетьман, Є. В. Лапін, О. С. Сосненко та інші) [73, с.114–116] – розгляд потенціалу як системи матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва. О. О. Гетьман, В. М. Шаповал описують виробничий потенціал як можливості підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості. Є. В. Лапін визначає економічний потенціал підприємства як такий, що відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів.

Результатний підхід (Н. С. Завізна, В. В. Россохи, Ю. М. Сафонов та інші) – представлення потенціалу як здатності комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені завдання. Дослідники аналізують цілісність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. Ю. М. Сафонов, Н. С. Завізна дають таку дефініцію [73, с.115]: «Потенціал підприємства – це наявні можливості, ресурси, запаси, що можуть бути використані для досягнення певної мети (завдань) і підтримки конкурентоздатності на ринковому просторі». Згідно з визначенням, використаним у В. В. Россохи [74, с.61]: «Потенціал підприємства – це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети».

Виробничий підхід (В. Вейц та інші) – аналіз економічного потенціалу проводиться на основі виробничої діяльності. В. Вейц відносив до потенційних виробничих сил не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес [29, с.27].

Управлінський підхід (С. Г. Струmilін) – ототожнення економічного потенціалу з трудовим потенціалом суспільства. Існує така дефініція С. Г.Струmilіна [148, с.7]: «Економічний потенціал – це сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства».

Процесний підхід (запропонований О. Чаленко) [165, с.36–37]: «Приймаючи різноманітну економічну діяльність у господарській системі як «Процеси», доцільно поєднати в наукове поняття «потенціал» з функціональними перетвореннями, що відбуваються у системі ... отримуємо положення, згідно з яким економічний потенціал визначається потенціалом Процесу і раціональною структурою Входу, Виходу, Управління і Механізму».

А. А. Турило визначає потенціал згідно з його сутнісними характеристиками [142, с.66]: «Потенціал підприємства за аналогією зі своїм родовим поняттям «потенціал» як первинна ознака сутнісних характеристик даного феномену відображає можливості розвитку підприємства». Потенціал підприємства включає в себе виробничий, економічний, ринковий, кадровий і маркетинговий, інтелектуальний, інформаційний, інноваційний тощо.

Р. С. Квасницька та М. В.Тарасюк подають трактування потенціалу як систему: «Потенціал підприємства – це складна, цілісна система, яка включає наявні можливості, здатності та ресурси, які постійно знаходяться у взаємозв'язку та можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних та поточних цілей підприємства» [71, с. 75].

Варто зауважити, що поняття «потенціал підприємства» є більш широким аніж поняття «економічний потенціал підприємства». Потенціал підприємства включає в себе також корпоративну культуру, екологічні характеристики тощо.

А. Л. Сабадирьова вважає, що системі потенціалу підприємства притаманний ефект синергії. Синергійність є складною динамічною

характеристикою потенціалу підприємства. А. Л. Сабадирьова зазначає: «Ефект синергії, що виникає в організаційній системі потенціалу підприємства, визначається у часі на основі показників оцінки економічної ефективності ресурсного, організаційного, стратегічного, управлінського і виробничого видів потенціалів, показує портрет оптимізованого потенціалу та найбільш суттєво відображує динамічну характеристику потенціалу в стратегіях розвитку підприємства» [121]. Ефект синергії проявляється у перевищенні сукупного результату над сумою складових.

Варто відзначити, що з наведених існуючих визначення потенціалу частково є розуміння того, що, дана економічна категорія заснована на наступних поняттях:

- ресурси;
- інформація про спосіб їх використання (попит і пропозиція);
- економічний суб'єкт, який використовує дані ресурси й інформацію у своїх цілях.

Суттєвою особливістю розглянутих підходів є те, що в них розглядається тільки економічний потенціал підприємства, який відображає переважно економічне використання ресурсів. Однак, як зазначалося вище, в даний час суб'єкти підприємницької діяльності об'єднані як економічними, так і неекономічними інтересами. Очевидно, що економічний потенціал в цьому випадку є тільки частиною потенціалу підприємства, задіяного в економічних процесах.

Структура потенціалу є ключовим фактором, що характеризує тип підприємства. Переважання ресурсних або інноваційних можливостей накладає відбиток на стратегію поточної діяльності підприємства, а також на перспективи її розвитку.

Таким чином, визначаючи потенціал підприємства варто звернути увагу на усю сукупність підходів до його трактування та ефект синергії у його організаційній системі.

Потенціал підприємства – це вся сукупність показників і чинників, що визначають його можливості, кошти, запаси, ресурси, виробничі резерви, які можуть бути використані в господарській діяльності.

До основних характеристик потенціалу підприємства належить:

- імовірнісний характер, тому що величина потенціалу залежить від слабкої або найменш розвиненої його складової, а також від змін у пропорціях, якості ресурсів;
- умов середовища функціонування підприємства.

У зв'язку з цим необхідний системний підхід до аналізу, оцінки та управління діяльністю підприємства, спрямований на формування і використання інтегрального потенціалу підприємства в інтересах забезпечення конкурентоспроможності та довгострокового і сталого розвитку.

Вважаємо, що потенціал підприємства варто досліджувати як певну структуру, яка включає в себе групу чинників, котрі визначають напрями діяльності підприємства, а саме:

- функціональний, який характеризує функціональну діяльність;
- організаційний, що визначає метод управління діяльністю;
- ресурсний, що характеризує ресурси, які потрібні для ефективної діяльності та забезпечення конкурентних переваг.

Наявність різних варіантів поєднання ресурсів зумовлює відмінність у внутрішній будові підприємства і неоднакові можливості досягнення конкурентних переваг. Не лише внутрішні можливості, а й зовнішні умови визначають потенціал підприємства. Діяльність конкурентів, політика уряду, відносини з суб'єктами ринку, розмір споживчого попиту тощо.

Важливим завданням є досягнення конкурентних переваг завдяки ефективному використанню потенціалу і забезпеченню зростання потенціалу більш високими темпами.

З цією метою необхідно провести аналіз усіх основних складових потенціалу: техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, організаційно-управлінський, маркетинговий, інноваційний (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

### Фактори впливу на формування потенціалу підприємств

Види потенціалу	Фактори впливу
1	2
Організаційно-управлінський	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Організаційна структура управління підприємством</li> <li>• Система планування, обліку і контролю</li> <li>• Методи управління підприємством</li> <li>• Тип організаційної культури</li> <li>• Наявність системи інформаційно-аналітичного моніторингу</li> </ul>
Маркетинговий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Індивідуальність реалізованої продукції</li> <li>• Наявність сфери післяпродажного обслуговування</li> <li>• Ефективність системи управління запасами</li> <li>• Дослідження потреб потенційних покупців</li> <li>• Контроль якості реалізованої продукції</li> <li>• Раціональність стратегії ціноутворення</li> <li>• Життєвий цикл продукції</li> <li>• Наявність системи «public relations»</li> </ul>
Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Інвестиційні можливості підприємств</li> <li>• Фінансова стійкість підприємств</li> <li>• Ефективність управління активами</li> <li>• Ефективність використання капіталу</li> <li>• Управління ризиками</li> <li>• Можливість своєчасного виконання фінансових зобов'язань</li> </ul>
Техніко-технологічний	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стан і можливості використання засобів праці</li> <li>• Рівень автоматизації і механізації на виробництві</li> <li>• Якість предметів праці</li> <li>• Прогресивність технологічних процесів</li> </ul>

*Продовж. табл. 1.1*

1	2
Кадровий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Участь персоналу в процесі управління</li> <li>• Умови праці працівників підприємства</li> <li>• Наявність системи мотивації персоналу</li> <li>• Рівень кваліфікації персоналу</li> <li>• Соціальна інфраструктура</li> <li>• Психологічний клімат на підприємстві</li> </ul>
Інноваційний	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Рівень інноваційної культури</li> <li>• Наявність патентів і авторських прав</li> <li>• Стан інфраструктурних і ресурсних можливостей підприємств</li> </ul>

*Джерело: скомпоновано автором на основі джерел [3, 6, 137, 142]*

Л. В. Коваль пропонує три основні підходи до визначення структури економічного потенціалу підприємства [74, с. 62-63]:

- ресурсний;
- функціональний;
- змішаний.

Ресурсний підхід – поділ структури потенціалу підприємства на елементи за видами і характером ресурсів (засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси).

Критерієм для поділу на структурні елементи, у функціональному підході, слугують види діяльності: основні і допоміжні. До основних видів діяльності відносять: постачання, виробництво, збут. До допоміжних – складання звітності, обслуговування виробничих фондів, зберігання продукції тощо. На основі цього підходу виділяють такі елементи: виробничий, управлінський, маркетинговий та інші потенціали.

Системний аналіз дозволяє оцінити весь комплекс факторів, що визначають інтегральний потенціал підприємства і його конкурентоспроможність.

Розуміння сутності потенціалу підприємства може бути побудовано переважно на двох моделях:

1) ресурсній моделі, яка трактує потенціал як наявність запасів ресурсів і технологій, що можуть бути залучені в бізнес сьогоднішній і майбутній, а також процесів, що обмежують і стимулюють дане залучення;

2) підприємницько-виробничій моделі, що трактує потенціал як ступінь ділової активності підприємства для залучення ресурсів та інновацій.

В основу даної методології управління потенціалом підприємства закладені наступні принципи:

— потенціал є динамічною характеристикою і проявляється тільки в процесі його використання;

— використання потенціалу підприємства має супроводжуватися його зростанням;

— процес використання та нарощування потенціалу є безперервним і доповнює один одного.

Методологія управління потенціалом підприємства полягатиме в його виявленні, оцінці, присвоєнні, використанні і нарощуванні шляхом прискорення процесів, що знімають обмеження та збільшують можливості використання потенціалу.

Сутністю першого етапу управління потенціалом є його виявлення, яке полягає в пошуку, визначеності і стабілізації потенціалу для його подальшої оцінки. В основі даного етапу лежить інформація.

Пошук і виявлення потенціалу є важливим етапом розробки програм інвестиційного розвитку підприємств.



У відповідності зі змішаним підходом до визначення структури економічного потенціалу підприємства відбувається поєднання ресурсного і функціонального підходів. Виділяють об'єктивні та суб'єктивні складові. До об'єктивних складових належать фінансовий, виробничий, інноваційний потенціал і потенціал відтворення. До суб'єктивних складових відносять науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціал, потенціал організаційної структури управління.

М. В. Савченко сутність поняття «економічний потенціал» розглядає як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем [73, с.61].

О. Ф. Балацький трактує економічний потенціал як сукупну здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу корисності, відповідного до потреб суспільства на певному етапі його розвитку [74, с.61].

Є. В. Лапін розглядає економічний потенціал підприємства як реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів [73, с.114].

В. А. Георгієв подає структуру економічного потенціалу підприємства як цілісну систему. При цьому здійснюється виокремлення таких підсистем: техніко-технологічна, кадрова та управлінська, маркетингово-збутова та фінансова [37].

Зважаючи на припущення, що структура економічного потенціалу становить систему, на нашу думку, варто розглянути особливості її функціонування на основі змішаного підходу.

За елементи системи можуть бути прийняті об'єктивні та суб'єктивні складові економічного потенціалу підприємства, а також складові, які не можуть бути чітко виокремлені як ті чи інші. Модель взаємодії і взаємозв'язку підсистем на основі змішаного підходу зображено на рис. 1.1.

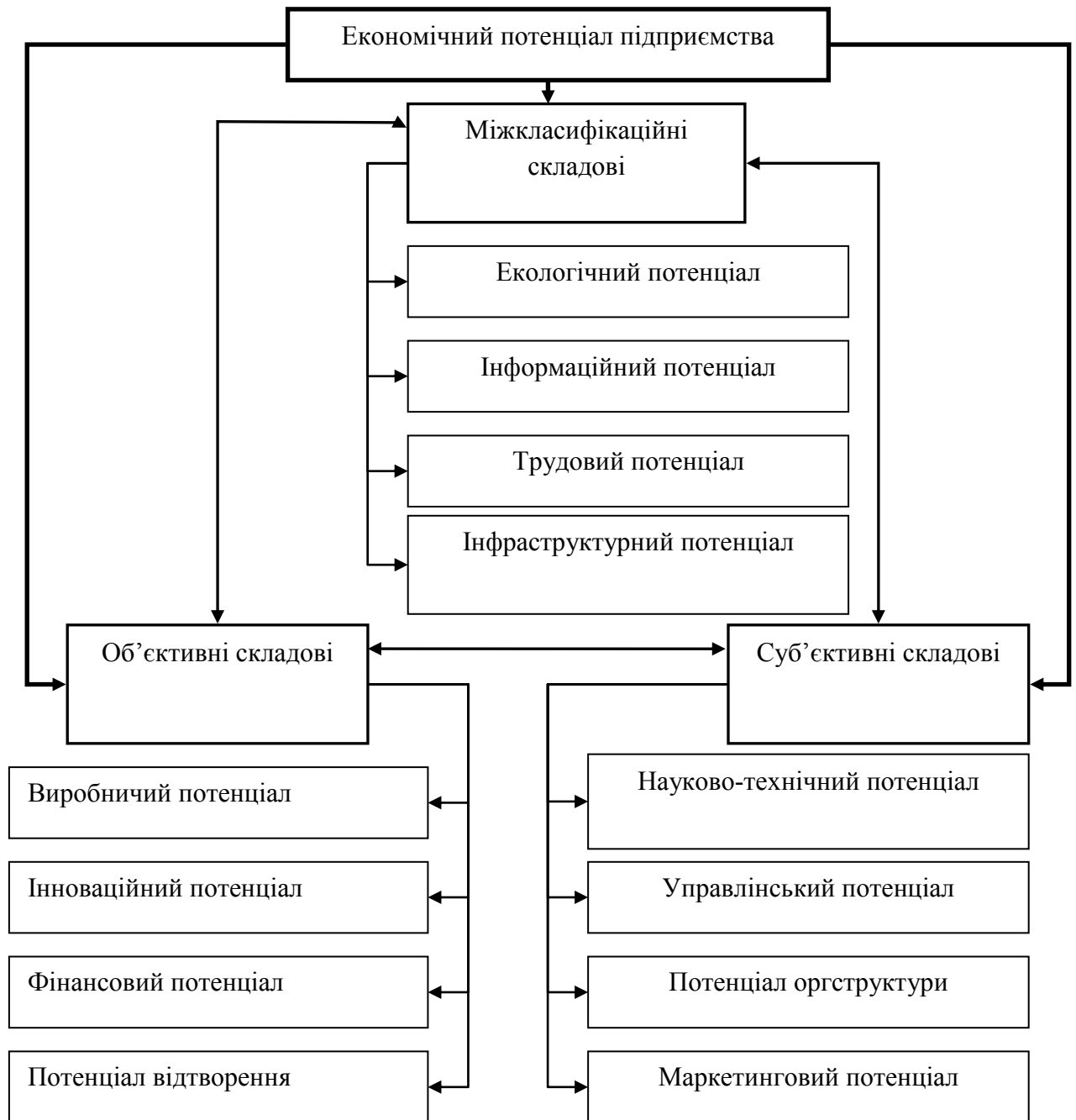


Рис.1.1. Модель взаємодії і взаємозв'язку підсистем економічного потенціалу підприємства на основі змішаного підходу до структуризації

*Джерело: Сформовано автором*

На рис. 1.1 графічно окреслено взаємозв'язки між об'єктивними, суб'єктивними та міжкласифікаційними складовими структури економічного потенціалу підприємства. Так, фінансовий потенціал, представляючи собою об'єктивну складову, перебуває у взаємодії і взаємозв'язку з іншими об'єктивними складовими, суб'єктивними складовими та міжкласифікаційними складовими. Сукупність взаємозв'язків та взаємодії, властивих для цієї моделі, визначає існування фінансового потенціалу як підсистеми у системі економічного потенціалу підприємства.

Особливої вагомості у дослідженні фінансового потенціалу підприємства набуває значення структури капіталу.

Ф. Модільяні та М. Міллер [184] у своїй праці «Вартість капіталу, корпоративні фінанси і теорія інвестування» заклали основу сучасного дослідження структури капіталу. Автори стверджували, що вартість підприємства визначається виключно його майбутніми доходами та не залежить від вибору джерел фінансування капіталу. Можна вважати, що це була одна із перших спроб проаналізувати боргову політику підприємств з огляду на їхні власні корпоративні цілі.

Ф. Модільяні та М. Міллер стверджують, що за умов виконання базових припущень моделі зміна співвідношення боргового капіталу підприємства до власного не матиме жодного впливу на його вартість [184]. Висновки вчених ґрунтуються на ідеї арбітражних операцій та припущенні про існування ідеальних ринків капіталу, що не враховує оподаткування.

Автори концепції стверджують, що за умов виконання базових припущень моделі зміна співвідношення боргового капіталу підприємства до власного не матиме жодного впливу на його вартість [184]. Висновки вчених ґрунтуються на ідеї арбітражних операцій та припущенні про існування ідеальних ринків капіталу, що не враховує оподаткування.

Теорію Ф. Модільяні та М. Міллера [184] важко перевірити безпосередньо, але фінансові інновації надають переконливі непрямі докази. Витрати на проектування і створення нових цінних паперів і схем фінансування є низькими, а витрати на імітацію тривіальні. Таким чином, тимчасові відхилення від передбаченої рівноваги Модільяні і Міллера створюють можливості для фінансових інновацій, але успішні інновації швидко стають «товаром», тобто, стандартними, з низьким рівнем фінансових результатів. Швидке реагування на постачання інноваційного фінансового продукту відновлює рівновагу у поданій теорії.

Досліджуючи теореми Модільяні–Міллера можна зробити висновок про те, що вибір політики фінансування не впливає на ринкову вартість підприємства у разі, якщо не визначає ймовірнісного розподілу грошових потоків від його операційної діяльності. Гіпотези, подані авторами, дали змогу довести, що ефективність діяльності підприємства залежить виключно від завдань менеджменту щодо використання активів, а не від того, як профінансувати потребу у цих активах. Відповідно, підходи, що належать до першої хвилі позитивних теорій капіталу, здебільшого ґрунтуються на міркуваннях арбітражного характеру.

Отже, щоб рішення про зміну структури джерел фінансування мали вплив на ринкову вартість підприємства, потрібно, щоб існувала можливість арбітражу. Оскільки існування таких можливостей несумісне із ідеєю рівноваги в концепції ефективних ринків капіталу, прихильники теореми Модільяні–Міллера роблять висновок про те, що комбінація джерел залучення коштів не впливає на ринкову вартість підприємства.

Згідно з теорією М. Мілкена, не існує оптимальної структури капіталу, з однаковим відсотковим співвідношенням власного до запозиченого капіталу, яка могла б бути застосована для багатьох підприємств, або до одного і того ж підприємства в довгостроковому періоді. М. Мілкен стверджує [182]: «Ви не можете скопіювати техніку фінансування, яка була

дієвою для однієї компанії і перенести її на інший часовий відрізок або на іншу компанію».

Саме тому структура капіталу становить змінну будову з безліччю варіацій, яка потребує глибокого розуміння досліджуваного підприємства, середовища, в якому воно функціонує, і фінансових інструментів, доступних для забезпечення стійкого зростання.

Існує широке середовище, яке впливає на прийняття рішень. Для охоплення цього середовища Майкл Мілкен [183] пропонує розгляд таких складових, як:

1. Підприємство. Незалежно від того, займається компанія виготовленням стандартизованої чи високотехнологічної інноваційної продукції для її діяльності характерний певний рівень ризику. Для підприємств, що займаються випуском стандартизованої продукції, доступний вищий рівень співвідношення запозиченого капіталу до власного, оскільки вони мають більш стабільну модель бізнесу і більш передбачувану дохідність. З іншого боку, високотехнологічна компанія повинна рідко використовувати запозичення через нестабільність і конкурентні ризики. Згідно з М. Мілкеном [183]: «Просте правило полягає в тому, що ризик у структурі капіталу повинен змінюватися обернено пропорційно до змін, спричинених нестабільністю, та ризику, притаманному сфері діяльності підприємства».

2. Галузь. Перш ніж прийняти рішення щодо збільшення капіталу, керівники та радники повинні провести вичерпне дослідження структури галузі. Необхідно враховувати такі фактори: конкуренцію; концентрацію та фінансову потужність; циклічність; рівень конкурентоздатності науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; бар'єри для входження; нестабільність; ємність; якість.

3. Ринок капіталу. Першочерговим завданням управління має бути максимізація оперативної гнучкості. Це вимагає пильної уваги як до типу використовуваних цінних паперів, так і до часу їх випуску. Як правило,

компанії повинні будувати структуру капіталу знизу вгору, продавати акції і облігації, коли ринки сильні. Як зауважує М.Мілкен [182]: «Час для залучення капіталу - тоді, коли ринок є найбільш сприйнятливим, а не коли вам найбільше потрібні кошти».

4. Економіка. Зміни, спричинені економічним циклом, впливають на діяльність як домогосподарств, так і корпорацій, що робить їх більш або менш впевненими в майбутньому, та зумовлюють бажання витратити чи його відсутність. Економічні цикли впливають на оптимальну структуру капіталу для будь-якої компанії.

5. Регулювання. Жодна компанія та жодна галузь не можуть працювати незалежно від державного регулювання. Держава приймає певні рішення, які можуть як позитивно, так і негативно вплинути на прибуток у галузі, чим спричинити непередбачувані зміни у структурі капіталу компанії. Як приклад М. Мілкен наводить крах фармацевтичних компаній США у 1993р., які, при зміні державного плану охорони здоров'я, за чотири місяці втратили 70 мільярдів доларів за ринковою капіталізацією.

6. Суспільство. Підприємства зобов'язані усвідомлювати реакцію суспільства на ключові проблеми, які пов'язані з їх продукцією. Як зауважує М.Мілкен: «Якщо вас сприймають як частину вирішення поточних соціальних проблем, то ви добре позиціонуєтеся. Але якщо ви є частиною проблеми, ви можете вийти з бізнесу. Принаймні, вам знадобиться більш консервативна фінансова структура».

*Таблиця 1.2*

**Систематизація визначень поняття «фінансовий потенціал підприємства»**

Автор	Визначення
1	2
<i>Ресурсний підхід</i>	
Ільїна К.	Сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю і організацією використання фінансових ресурсів.

## Продовж. табл. 1.2

1	2
Толстих Н. Т.	Забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання.
Кунцевич О.	Здатність до оптимізації фінансової системи із залучення та використання фінансових ресурсів.
Давиденко Н. М.	Обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат.
Брегін Н.	Фінансовий потенціал включає окремі складові фінансових ресурсів підприємства, а саме – статутний, додатковий і резервний капітали, цільове фінансування, фонди накопичення, оборотні активи тощо
<i>Результативний підхід</i>	
Ковальов В. В.	Фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу в конкретні результати господарської діяльності підприємства.
Стецюк П.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, з приводу яких на підприємстві виникають відповідні організаційно-економічні відносини, які в кінцевому рахунку спрямовані на забезпечення його високоефективного та прибуткового функціонування.
Паєнтко Т.	Фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.
Бикова Г.	Фінансовий потенціал – сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характерний можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Джерело: Сформовано автором на основі [72, 87]

Науковці Л. І. Кирилова, Д. Д. Тодорова виділяють широке та вузьке трактування фінансового потенціалу підприємства [72, с. 299]. Ф. І. Євдокімов та О. В. Мізіна, у широкому розумінні, ототожнюють фінансовий потенціал підприємства з відносинами, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [57, с. 46], а І. О. Бланк, у вузькому, – з потенційними фінансовими показниками виробництва [11, с. 322].

За аналогією з підходами до визначення економічного потенціалу існує два основних підходи до визначення фінансового потенціалу: ресурсний і результатний (табл.1.2).

Л. І. Кирилова та Д. Д. Тодорова виділяють у системі визначень поняття «фінансовий потенціал підприємства» ресурсний та результатний підходи. Так, ресурсний підхід (Н. Брегін, Н. М. Давиденко, К. Ільїна, О. Кунцевич, Н. Т. Толстих), на їх думку, являє собою вираз фінансового потенціалу через окремі складові фінансових ресурсів, а результатний підхід (Г. Бикова, В. В. Ковальов, П. Стецюк, Т. Паєнтко) – відносини з приводу фінансових ресурсів для забезпечення цілей підприємства, тобто спрямовані на отримання в майбутньому певного результату, вираженого в прибутку, розширенні ринку тощо [72, с. 300].

О. С. Федонін, І. М. Репіна та О. І. Олексюк вважають головною складовою фінансового потенціалу інвестиційний потенціал, тобто наявні та приховані можливості підприємства для здійснення простого і розширеного відтворення [148, с. 16].

Отже, визначивши зміст фінансового потенціалу підприємства, необхідно розглянути його як об'єктивну складову структури економічного потенціалу підприємства, для усвідомлення його значення та виокремлення аспектів функціонування як складової цієї системи.

Фінансовий потенціал, представляючи собою об'єктивну складову структури економічного потенціалу підприємства, за змішаним підходом,



споживається і відтворюється в тій чи іншій формі у процесі функціонування.

Значущість виокремлення і дослідження фінансового потенціалу полягає в тому, що на його основі та при ефективній реалізації можливе забезпечення розширеного відтворення. Таким чином, від відносин з приводу забезпечення ефективності функціонування фінансового потенціалу підприємства, який споживається і відтворюється у формі фінансових ресурсів, залежить можливість розширеного відтворення, розвитку підприємства як цілісної системи.

Підприємство, фінансовий потенціал якого знаходиться на визначеному вище рівні, може забезпечити як ефективне виробництво, впровадження інновацій, відтворення (внутрішня взаємодія об'єктивних складових структури у процесі функціонування), так і суспільну форму вияву (спричинену зовнішньою взаємодією у системі між об'єктивними, суб'єктивними та міжкласифікаційними складовими у процесі функціонування) науково технічних можливостей підприємства у прогрес технологій та створення суспільно-корисних новацій, управлінських можливостей у впровадження ефективних структур, форм і методів управління, розвитку маркетингу, інфраструктури, підвищення значимості та ефективності використання трудових можливостей, знаходження нових способів отримання, зберігання та передачі інформації, мінімізація шкоди для довкілля тощо.

До розгляду складових фінансового потенціалу існує декілька підходів.

Т. Б. Калічава, К. С. Щербина до фінансового потенціалу підприємства включають різні ресурси, що складаються, у свою чергу, зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, оборотних активів тощо [67].

О.О. Горова до складових фінансового потенціалу включає[41]:

- потенціал формування власних фінансових ресурсів;
- потенціал формування позикових фінансових ресурсів;

- рівень кадрового забезпечення фінансових служб;
- якість фінансового контролю;
- якість фінансового планування;
- якість системи фінансового аналізу;
- якість інформаційної системи фінансового менеджменту;
- якість організації системи фінансового менеджменту.

Л. І. Кирилова, Д. Д. Тодорова, враховуючи те, що фінансовий потенціал має розглядатись як категорія поточного періоду, так і майбутнього, до складових фінансового потенціалу включають фінансовий потенціал розвитку, фінансовий потенціал забезпечення, фінансовий потенціал стійкості.

Фінансовий потенціал стійкості та забезпеченості характеризують можливість проведення та результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку передбачає саме можливість подальшого розвитку. Фінансовий потенціал розвитку підприємств представляє собою сукупність всіх наявних та потенційних ресурсів підприємства, у тому числі і фінансових, що можуть забезпечити досягнення в поточній та довгостроковій перспективі визначених стратегічних цілей з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища [72, с. 300].

На основі узагальнення визначень фінансового потенціалу в науковій літературі нами сформовано його авторське трактування. Отже, фінансовий потенціал підприємства є складною економічною підсистемою, яка, представляючи собою механізм поєднання і трансформації фінансових ресурсів та можливостей їх використання у результаті діяльності підприємства, є об'єктивною складовою структури економічного потенціалу підприємства, що існує як система, котра на основі утворених взаємозв'язків забезпечує ефективне його функціонування.

За сучасних складних економічних умов, загострення соціальних і екологічних проблем, нестабільної правової бази від вітчизняних

підприємств вимагається створення такої системи, яка б дала можливість ефективно використовувати всі наявні та потенційно можливі фінансові ресурси, швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і забезпечувати досягнення високих фінансових результатів не тільки в поточному періоді, а й у довгостроковій перспективі.

Фінансовий потенціал служить одним із важливих індикаторів реакції економіки України на прийняття управлінських рішень, а його збільшення показує ефективність реалізації обраної політики, конкурентоспроможність і стійкість розвитку не тільки підприємств, а й усієї країни загалом: чим ефективніше функціонують підприємства і чим більше грошей вони акумулюють у своїй діяльності, тим більше коштів надходить до бюджету регіону, та у в держаний бюджет у вигляді податків, штрафів і відрахувань. А це, відповідно, підвищує рівень соціального забезпечення в країні, дає змогу для подальшого розвитку.

Вивчення наукових праць дало змогу з'ясувати, що для проведення оцінки потенційних можливостей і зростання господарської діяльності більшість підприємств застосовують лише стандартні методики оцінки фінансового аналізу, який ґрунтується на розрахунку різних коефіцієнтів, таких, як: фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Варто зазначити, що технології, за допомогою яких підприємства можуть оцінювати свій поточний стан і виробляти ефективні стратегії майбутнього розвитку, сьогодні зазнають значних змін. В останні роки зростає науковий інтерес і практична потреба у використанні такого інструменту для оцінки можливостей економічного зростання компанії, як фінансовий потенціал.

Фінансовий потенціал – це відносини, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого фінансового результату за умов:

- 1) наявності достатнього рівня власного капіталу;
- 2) рентабельності вкладеного капіталу;

3) наявності ефективної системи управління фінансами, яка буде забезпечувати прозорість фінансового стану компанії.

Вчені довели [99, 100], що діагностика фінансового потенціалу дозволяє виявити найбільш істотні проблеми у виробничо-господарській і фінансовій діяльності підприємств, встановити причини їх виникнення, визначити шляхи збільшення позитивного фінансового результату, що є важливою умовою стабільного розвитку і підвищення їх конкурентоспроможності.

## **1.2. Домінуючі чинники формування й використання фінансового потенціалу підприємств**

За сучасних умов господарювання одним із важливих напрямів формування фінансового потенціалу підприємств є адаптація їх планів до умов зовнішнього середовища. Аналіз наукових джерел дозволив зробити висновки про те, що проблема формування підприємствами адаптованої до сучасних умов методології та практики формування фінансового потенціалу на засадах стратегії економічного розвитку є ще не вирішеною.

А. М. Поддєрьогін під формуванням потенціалу підприємства розуміє процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризацію та побудову певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [141, с. 153].

В. Н. Гавва, Е. А. Божко вважають, що формування потенціалу підприємства є процесом реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей [36, с. 61].

І. А. Маринич, Н. Р. Кадилович виділяють такі основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства [98, с. 221–222]:

1. Системний – один із основних підходів у процесі формування потенціалу. На основі маркетингових досліджень формують спочатку

параметри товару чи послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною? Параметри виходу повинні бути конкурентоспроможними. Потім визначають параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів;

2. Маркетинговий. Споживач – вихідна точка орієнтації формування можливостей підприємства та їх використання. Критеріями є: підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів споживачів завдяки підвищенню якості всіх елементів потенціалу та, як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції чи послуги;

3. Функціональний – передбачає пошук нових, оригінальних технічних рішень для задоволення наявних або потенційних потреб. Після визначення функцій, які потрібно виконати для задоволення потреби, визначається кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їхнього виконання та вибирається той з них, який забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат;

4. Відтворювальний – орієнтований на постійне оновлення виробництва продукції з меншою ресурсомісткістю та вищою якістю, як порівняти з аналогічною продукцією на цьому ринку, для задоволення потреб клієнтів. Основним елементом є обов'язкове застосування бази порівняння у процесі планування відтворювального процесу;

5. Інноваційний – орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути чинники виробництва й інвестиції. Застосування інновацій на виробництві та підтримка їх впровадження за рахунок інвестицій забезпечує конкурентоспроможність та розвиток підприємства;

6. Нормативний – полягає у встановленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів: якості та ресурсомісткості продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку; ефективності використання ресурсного потенціалу; розроблення й ухвалення управлінських рішень;

7. Комплексний – передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних та інших аспектів діяльності підприємства;

8. Інтеграційний – спрямований на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами;

9. Динамічний – пов'язаний з необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, визначення причинно-наслідкових зв'язків і співвідпорядкованості на основі здійснення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на певному етапі;

10. Оптимізаційний – реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу з допомогою економіко-математичних і статистичних методів оброблення інформації;

11. Адміністративний – передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних із реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування;

12. Поведінковий – ґрунтується на підвищенні ефективності сукупного потенціалу завдяки підвищенню ефективності його кадрової складової;

13. Ситуаційний – заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпеченні максимальної адаптації до умов конкретної ситуації у процесі формування потенціалу підприємства;

14. Структурний – заснований на структуризації потенціалу і визначенні його значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

Для поглибленого аналізу процесу формування фінансового потенціалу важливо виділяти організаційні форми фінансування інвестицій, розглядати їх взаємозв'язок із джерелами. Це наочно відображено у таблиці 1.3 як матриця організаційних форм і можливих джерел фінансування інвестиційних проектів.

Цілісна модель фінансування економічного зростання держави і накопичення фінансового потенціалу підприємств формується сукупністю джерел і організаційних форм учасників фінансування, має за основу фінансування інвестиційних проектів і є процесом акумуляції фінансових ресурсів.

Таблиця 1.3

**Матриця організаційних форм і можливих джерел фінансування інвестиційних проектів**

Організаційні форми фінансування	Джерела фінансування інвестиційних проектів (по відношенню до одержувача інвестицій)			
	Власні і залучені засоби підприємств	Бюджетні і позабюджетні державні кошти	Іноземні інвестиції	Позикові засоби
<b>Акціонерне фінансування</b>				
Участь в статутному капіталі	+	+	+	-
Корпоративне фінансування	+	+	+	+
<b>Державне фінансування</b>				
Бюджетні кредити на поворотній основі	-	+	-	-
Асигнування з бюджету на безвідплатних засадах	-	+	-	-
Цільові державні інвестиційні програми	-	+	-	-
Фінансування проектів з державних запозичень	-	+	+	+
Проектне фінансування	-	+	+	+
<b>Позикове фінансування</b>				
Лізинг	-	-	+	+
Банківські позики і кредити	-	+	+	+
Іноземні кредити	-	-	+	+
Інвестиції колективних інвесторів	-	-	+	+

Примітка до таблиці: + означає використання вказаного джерела в даній організаційній формі; – означає непридатність вказаного джерела в даній організаційній формі.

Джерело: [40, с. 271]

Фінансування може відбуватися не лише за рахунок залучення грошей. Також можуть бути залучені цінні папери, як фінансові інструменти, похідні від грошей.

Програми підтримки держав і підприємств, котрі перебувають в умовах кризи, передбачають здійснення інвестицій в основні (устаткування, транспортні засоби, машини) і нематеріальні (технології, патенти) активи. За цих умов великомасштабне та довгострокове зовнішнє фінансування значно переважає над внутрішнім.

У кризових умовах і за наявності зростання для забезпечення стабільності поточної діяльності здійснюється фінансування інвестицій в оборотні активи. У той же час при переважанні зовнішніх джерел фінансування над внутрішніми, реалізується масштабне та довгострокове фінансування, впроваджуються процедури здешевлення інвестицій (капіталоозаощадження) [40, с. 272].

Чинники формування і використання фінансового потенціалу розглядаються в єдності з формуванням і використанням фінансових ресурсів компаній.

Прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, є важливою складовою внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, становлячи основну частину власних фінансових ресурсів підприємства, забезпечує зростання власного капіталу, що сприяє зростанню ринкової вартості. Амортизаційні відрахування теж входять до внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, насамперед для підприємств, вартість основних засобів і нематеріальних активів котрих є високою; однак при цьому амортизаційні відрахування не збільшують власний капітал підприємства, а є засобами рефінансування. На інші внутрішні джерела припадає незначна частка у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства.

Ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових ресурсів. Використання позикового капіталу



сприяє розширенню меж господарської діяльності підприємства, забезпеченню ефективного використання власного капіталу, прискоренню формування різноманітних цільових фінансових фондів та підвищенню ринкової вартості підприємства. Тому так важливо приділяти достатньо уваги заходам, які будуть спрямовані на вдосконалення формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві.

Варто наголосити на проблемі управління формуванням та використанням фінансових ресурсів підприємств, яка поглиблюється у зв'язку з постійними змінами в податковому законодавстві України та дестабілізацією фінансового ринку, а також структурними змінами капіталу, які викликані змінними банківськими відсотками та курсами валют на фоні інфляції, зниженням централізованого фінансування.

На формування та використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які стосовно суб'єктів спостереження доцільно поділяти на внутрішні (несистематичні) – пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства, та зовнішні (систематичні) – не пов'язані.

До внутрішніх чинників належать такі: рівень досконалості фінансової структури підприємства; якість організації управління фінансовими ресурсами; налагодження роботи з посередницькими організаціями, забезпечення зв'язку збутової стратегії із виробничою; аналіз існуючого ринку продукції; загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження його із фінансовим планом підприємства тощо; а до зовнішніх чинників – інфляція; зміна ціни на ресурси; зміна політичного курсу влади; зміна правового поля; стан розвитку фінансового ринку; стан економіки в цілому [9, с. 297].

Таким чином, формування й використання фінансового потенціалу підприємства є складною взаємозв'язаною системою, яка залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх факторів впливу, що визначають не лише фінансовий, а й усю сукупність потенціалів підприємства.

За результатами дослідження наукових джерел [23, 40], побудовано структурну схему факторів, що чинять визначальний вплив на формування фінансового потенціалу підприємств (рис. 1. 2).



Рис. 1.2. Факторний вплив на формування фінансового потенціалу підприємства

*Джерело:* сформовано автором

За рівнями впливу виокремленні фактори можна розділити на групи прямого і непрямого впливу. До групи прямого впливу належать наступні фактори: обсяг продажів; швидкість товарообігу; фінансово-економічні результати.

Фактори непрямого впливу: політичні, економічні, конкурентні, ринкові, соціальні, галузеві. Доцільно виділити ряд універсальних чинників непрямого і прямого впливу:

- специфічні особливості окремих регіонів – економічна доцільність і можливість діяльності підприємств у деяких географічних регіонах;
- низький рівень розвитку інфраструктури підприємств;
- відсутність логістичних центрів призводить до зростання додаткових витрат і ускладнює доставку товарів до торговельних мереж.

Аналізуючи фінансовий потенціал окремо взятого підприємства, необхідно визначити його рівень, під яким розуміється порівняльна комплексна оцінка стану найважливіших параметрів потенціалу щодо обраних стандартів (схожого підприємства, галузі, світових аналогів). У той же час не можна рівень фінансового потенціалу розглядати як константу.

Конкурентоспроможність підприємства безпосередньо пов'язана з підвищенням рівня фінансового потенціалу та його структурних елементів. Оскільки підприємство функціонує у ринковій макросистемі, то очевидно, що розвиток фінансового потенціалу необхідно розглядати як складову загального економічного потенціалу підприємства, а також у сукупності з потенціалом ринку (характерний ємністю, налагодженістю, рівнем і темпами розвитку), потенціалом конкурентів і державним потенціалом. Однак у контексті внутрішнього змісту необхідно визначити принципові відмінності фінансового потенціалу від системи фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів, проаналізувати й уточнити його структурні елементи.

Варто зазначити, що об'єктом фінансів як цілісної системи грошових відносин є фінансові ресурси підприємств. Фінансові ресурси підприємства – це грошові кошти, які є в розпорядженні і призначені для здійснення витрат на розширене відтворення, утримання і розвиток невиробничої сфери.

Необхідно зауважити, що джерела фінансових ресурсів підприємства можна класифікувати наступним чином:

- власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви;
- позикові і залучені фінансові кошти.

Використання будь-якого джерела фінансування спричиняє додаткові витрати: акціонерам виплачувати дивіденди, банкам – відсотки за надані кредити, інвесторам – відсотки за вкладені інвестиції. Таким чином, усі залучені фінансові ресурси мають вартість і за використання будь яких із них треба платити.

Процес формування вартості капіталу повинен враховувати такі фактори, як: реальний рівень прибутковості; інфляцію і пов'язане з нею очікуване зниження купівельної спроможності грошових коштів; ризик як характеристику невизначеності отримання економічних вигод.

Якщо є присутня тенденція до зростання питомої ваги накопиченого капіталу, то це свідчить про можливість підприємства нарощувати фінансові ресурси. Така ситуація характеризує фінансову стійкість підприємства. Правильний вибір структури власного капіталу повинен забезпечити позитивні фінансові результати підприємства в майбутньому.

Власний капітал підприємства характерний такими позитивними ознаками, як:

- простотою залучення;
- забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства.

Варто відзначити, що підприємства які використовують тільки власний капітал, мають достатню фінансову стійкість, однак є обмеження у подальшому їх розвитку. Така ситуація може виникнути внаслідок невикористаної можливості збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового левериджу.

Проте підприємства, що використовують позиковий капітал, мають більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливість приросту фінансової рентабельності, однак присутній фінансовий ризик та можливості банкрутства.

Переваги використання позикового капіталу:

- великі можливості залучення джерел фінансування;
- низька вартість, як порівняти з власним капіталом, за рахунок забезпечення ефекту «податкового щита»;
- можливість формувати приріст фінансової рентабельності за рахунок ефекту фінансового левериджу.

Таким чином, конкурентна позиція підприємства на ринку багато в чому залежить від структури джерел фінансування та оптимальної величини вартості капіталу.

Фінансові ресурси призначені для розвитку виробничого та комерційного процесу, у тому числі кошти для купівлі сировини і матеріалів, товарів та інших предметів праці, для придбання знарядь праці, для оплати використовуваної робочої сили. Фінансові ресурси підприємства відображають капітал у грошовій формі.

Дослідження показали, що трактування фінансових ресурсів як грошових коштів, що залишаються у розпорядженні підприємства після здійснення поточних витрат із покриття матеріальних витрат і оплати праці, повною мірою характеризує їх принципову відмінність від фінансового потенціалу, в основі якого лежить рівень фінансового стану, що формується у результаті використання фінансових ресурсів, а також залучення капіталу для розвитку підприємства в стратегічній перспективі.

У сучасних економічних умовах фінансові ресурси підприємств розглядаються як синонім до поняття «капітал». На нашу думку, капіталом є сукупність фінансових ресурсів, залучених у виробничу та комерційну діяльність підприємства, які приносять йому прибуток. Фінансові ресурси та капітал характерні схожою економічною природою. Фінансові ресурси можуть бути названі капіталом тільки у тому випадку, якщо вони залучені в виробничо-господарську діяльність підприємства і сприяють отриманню прибутку в процесі функціонування. Таким чином, генерування прибутку є відмінною рисою капіталу. Однак, якщо фінансово-господарська діяльність

підприємства є збитковою або безприбутковою, то його основний і оборотний капітал можна охарактеризувати як потенційний капітал, а в разі, якщо капітал приносить прибуток, то він ідентифікується як реальний. Отже, фінансовий потенціал включає капітал, що скеровується на стратегічний розвиток підприємства.

У рамках цього дослідження капітал розглядається у теорії фінансового менеджменту і показує сукупний обсяг грошових коштів, матеріальних і нематеріальних ресурсів, інвестованих в активи підприємства. З точки зору корпоративних фінансів, капітал відображає грошові відносини, що виникають в процесі формування і використання фінансових ресурсів. Подібні грошові відносини виникають між компанією і її контрагентами, інвесторами та державою.

Після інвестування капіталу формується основний і оборотний капітал підприємства. У процесі господарської діяльності основний капітал трансформується у необоротні активи, а оборотний капітал – в оборотні активи. Найбільш ліквідні ресурси у вигляді грошових коштів, вкладені в оборотні активи, становлять оборотні кошти. Капітал – це основне джерело поточного добробуту акціонерів і їхніх майбутніх доходів. Величина капіталу визначає ринкову вартість корпорації, яка у свою чергу багато в чому залежить від величини власного капіталу й обсягу чистих активів. Також оцінюються обсяги використання позикового капіталу, оскільки він також здатний приносити додатковий прибуток.

Варто зазначити, що фінансові ресурси трансформуються у капітал через відповідні джерела, а саме: власні, позикові, залучені.

Фінансові ресурси формуються з усіх грошових доходів і надходжень підприємства і витрачаються за основними видами діяльності підприємства відповідно до кошторису витрат.

Формування фінансових ресурсів підприємств відбувається у процесі розподілу і перерозподілу вартості. Вартісний результат діяльності фірм є базисом наступних розподільних відносин на рівні держави. Якщо

розглядати валовий національний продукт з позиції вартості, то вартість, що підлягає розподілу, утворюється підприємствами виробничої і невиробничої сфери. Отже, підприємства виступають джерелом формування фінансових ресурсів, а вартісний результат їх діяльності є основою подальших розподільних відносин.

Формування фінансового потенціалу відбувається під впливом уже досягнутого рівня фінансового стану, виходячи з оцінки власних фінансових можливостей і залучення зовнішнього фінансування. При цьому реалізація фінансового потенціалу через фінансові ресурси дозволяє акумулювати на рахунках грошові кошти, які згодом розподіляються за різними напрямками (в тому числі інвестиційним) для досягнення стратегічних цілей підприємства і його розвитку в майбутньому.

### **1.3. Система оцінки фінансового потенціалу підприємств**

Для формування стратегії розвитку та прийняття управлінських рішень необхідно мати достовірну уяву про здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язаннями і фінансувати інвестиційні проекти. В даний час у практиці використовується ряд методик оцінки фінансового потенціалу, що дають комплексну оцінку фінансового стану підприємства. Однак такі методики враховують фінансові показники тільки за звітний період і не враховують динаміки фінансових показників за останні роки, що не дає змоги вчасно помітити і відобразити в рейтинговій оцінці позитивні або негативні тенденції в управлінні фінансами.

Питання оцінки фінансового потенціалу підприємства є актуальними, оскільки фінансовий потенціал характеризує загальний фінансовий стан підприємства та ефективність організації механізму управління фінансовою діяльністю, розкриває процеси управління фінансами.

Для побудови прогнозів і стратегії розвитку підприємства, складання фінансових планів, прийняття ефективних і результативних управлінських

рішень необхідно сформулювати чітке та об'єктивне уявлення про здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі фінансувати реалізацію цілей і виконання завдань у всіх сферах діяльності. Тому виникає необхідність розробки комплексної методики оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Під фінансовим потенціалом підприємства розуміється сукупність характеристик підприємства, що відображає його фінансовий стан, наявність фінансових можливостей для розвитку і здатність ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення поставлених цілей.

Поняття «фінансовий потенціал» невіддільне від підприємства і оцінюється на основі показників, що характеризують обсяг фінансових ресурсів та ефективність їх використання при досягненні поставлених цілей.

Згідно з теорією комплексного економічного аналізу [112; 114; 170], пропонується проводити оцінку фінансового потенціалу на основі показників платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності та інших. Розрахунок таких показників проводиться на основі даних фінансової звітності за певний період, що і характеризує фінансовий стан підприємства. Однак перераховані показники можуть показувати суперечливу динаміку, в результаті чого складно зробити висновок про рівень фінансового стану підприємства і порівняти його з фінансовим станом інших підприємств галузі.

Для вирішення даної проблеми були розроблені рейтингові оцінки фінансового стану підприємства наступними вченими-економістами: О. В. Ареф'єва [4], К. В. Ковтуненко [75], Я. В. Шаповал [75], А. Д. Шереметом [170] та іншими. Рейтингові методики засновані на різних показниках фінансового стану (показниках платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та інших), за результатами яких, як правило, розраховується загальна кількість балів і визначається рівень фінансового стану. Недолік рейтингових методик полягає в тому, що показники розраховуються за певний період, до уваги береться зміна показників за останні періоди.



Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства заснована на двох критеріях:

- 1) значення фінансових показників підприємства;
- 2) темп зростання значення фінансових показників підприємства.

Перший критерій характеризує рівень платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства, дозволяє сформулювати уявлення про достатність грошових коштів і власних ресурсів для розвитку підприємства, фінансування інвестиційних проектів з найменшим рівнем фінансового ризику і ризику банкрутства.

Для оцінки за першим критерієм розраховуються наступні показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт поточної ліквідності, рентабельність активів, рентабельність продажів, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт стійкості фінансування.

Другий критерій передбачає оцінку темпів зростання фінансових показників за три останні звітні періоди. В рамках другого критерію оцінюється темп зростання наступних фінансових показників: коефіцієнт автономії, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт чистого прибутку, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу.

Потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система. Оцінка — це результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик об'єкта, що ним управляють, а також самого процесу управління ним. Оцінка дає можливість установити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, як зміни й удосконалення у процесі управління впливають на повноту використання потенціалу підприємства, його ефективність[137].

Для оцінки фінансового потенціалу підприємства потрібна всеосяжна система показників, причому в основу конструювання такої системи має бути покладена структурна модель. Структурна модель системи показників

концептуально має враховувати такі вимоги до її формування [137, с. 81–82]:

- загальнотеоретична інтерпретація, взаємозв'язок і цілеспрямованість як окремих показників, їхніх груп, так і всієї системи в цілому;
- забезпечення порівняння, єдиної спрямованості показників груп, усієї системи;
- наявність у системі показників, що виступають як основні регульовальні параметри, опорні категорії;
- можливість регулювання значень величин показників залежно від рівня використання ресурсів, що витрачаються, і ефективності результату;
- можливість одержання прогнозу про спрямованість динаміки показників.

Збалансовану систему показників можна охарактеризувати як вдало підібраний набір показників, які піддаються кількісному виміру та ґрунтуються на стратегії підприємства [112]. Якщо спробувати пояснити основну ідею збалансованої системи показників однією фразою, то це може бути виражено таким чином: оцінювати доцільно цілу систему показників, які принципово пов'язані між собою.

Враховуючи сутність збалансованої системи показників і склад фінансового потенціалу підприємства, можна скористатися моделлю оцінки фінансового потенціалу підприємства (рис. 1.3).

Для оцінки фінансового потенціалу підприємств використовується збалансована система показників, яка охоплює чотири стандартні перспективи: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання.

Перспектива «фінанси» показує, як підприємство буде підвищувати свою акціонерну вартість і приносити користь своїм власникам.

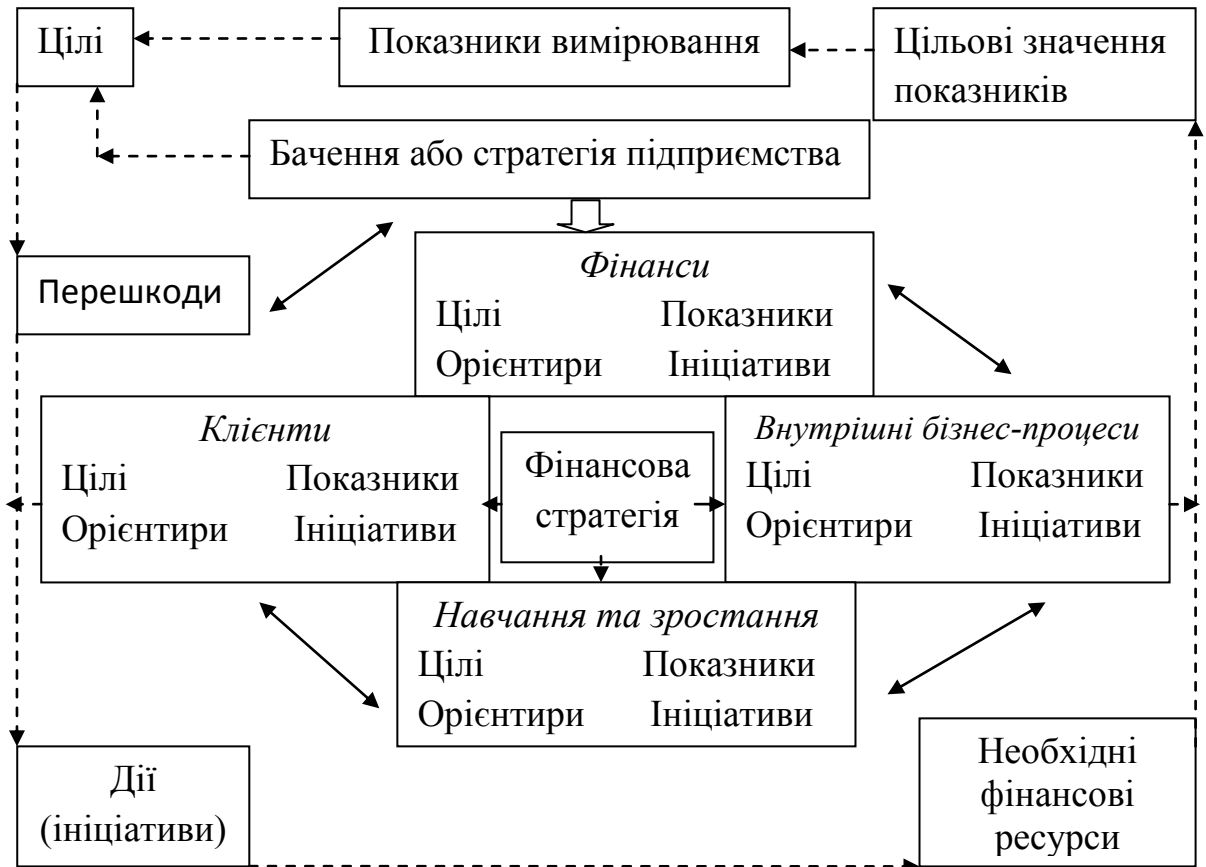


Рис. 1.3. Модель оцінки фінансового потенціалу підприємства [112, с. 171]

У рамках цієї перспективи основними критеріями ефективності є показники фінансового менеджменту:

- сумарні активи;
- сумарні активи у розрахунку на одного працівника;
- прибуток у процентному відношенні до сумарних активів;
- прибутковість чистих активів;
- прибутковість сумарних активів;
- чистий прибуток;
- прибуток у процентному відношенні до доходу з продажу;
- додаткова економічна вартість (EVA);
- додаткова економічна вартість (MVA);
- прибутковість інвестиції (ROI);

- прибутковість власного капіталу (ROE);
- додаткова вартість на працівника;
- темп зростання у складних процентах;
- дивіденди;
- ринкова вартість;
- ціна акції;
- структура акціонерів;
- лояльність акціонерів;
- рух коштів;
- оцінка кредитоспроможності;
- період оборотності запасів;
- коефіцієнт процентних доходів [112].

Згідно з перспективою «клієнти» [112] – показує, який вигляд підприємство має з погляду своїх клієнтів і характеризує його ринкове становище. У межах поданої перспективи дослідження і визначення основних критеріїв ефективності є досить непростим завданням, яке вимагає детального аналізу потреб. Так, цінність для клієнтів може відображати досить велика кількість показників, а саме:

- лояльність клієнтів;
- частка ринку;
- кількість скарг клієнтів;
- ціна порівняно з конкурентами;
- кількість втрачених клієнтів;
- кількість клієнтів;
- середній процент від обсягу продажу;
- витрати на маркетинг у процентному відношенні до доходів з продажу;
- рівень зворотної реакції (зворотного зв'язку);
- обсяг продажу;
- частка витрат на залучення цільового клієнта.

Перспектива «внутрішні бізнес-процеси» значною мірою визначається перспективою «клієнти», ідентифікує основні процеси, що підлягають удосконаленню та розвитку з метою збільшення конкурентних переваг. Ефективність бізнес-процесів визначає цінність пропозиції підприємства, від якої залежить кількість залучених клієнтів і кінцевий фінансовий результат[112].

Згідно з дослідженнями наукових джерел [112], до основних критеріїв ефективності в рамках перспективи «внутрішні бізнес-процеси» належать:

- середні витрати на операцію;
- витрати на дослідження та розробки;
- рівень використання робочої сили;
- наявність бази даних про клієнтів;
- точність прогнозування;
- кількість позитивних відгуків у пресі;
- період беззбитковості;
- постійне вдосконалення;
- внутрішня норма прибутковості нових проектів;
- точність планування;
- періодичність тривалості циклу планування.

Перспектива «навчання та зростання» відображає найбільш важливі елементи культури, технології та навичок персоналу підприємства, які необхідні для досягнення певного рівня внутрішніх процесів. У рамках цієї перспективи сформований перелік критеріїв ефективності[112]:

- кількість працівників, які мають декілька спеціальностей;
- процент працівників, які мають науковий ступінь;
- плинність кадрів;
- планування та поширення інформації;
- кількість порушень етики;
- продуктивність праці;

- оцінка поширення інформації всередині підприємства;
- кількість розроблених систем показників;
- кількість годин на навчання;
- досягнення особистих цілей.

Значний практичний інтерес становить визначення складових збалансованої системи показників оцінки фінансового потенціалу підприємства, набір яких регламентований у функціональному стандарті збалансованої системи показників. Враховуючи умови стандарту, кожне підприємство повинно керуватись наступними складовими системи.

1. Фінансові виміри. Вимір у системі оцінки фінансового потенціалу представляє ключовий елемент збалансованості фінансової та загальної стратегії, який відображає погляд певної групи зацікавлених осіб. Тобто фінансові виміри фактично визначають суб'єктів, інтереси яких необхідно враховувати під час реалізації фінансової та загальної стратегії.

2. Фінансові завдання – це складові елементи фінансової стратегії, що сформовані з урахуванням загальної стратегії підприємства. Можна сказати, що фінансові завдання визначають, як фінансова стратегія буде трансформована на операційний рівень. Фінансові завдання відображають фінансові цілі, які ставлять перед собою суб'єкти, та як їх досягнення допоможе в реалізації стратегії підприємства.

3. Показники – лічильні індикатори, які відображають процес виконання фінансових завдань. Показники фактично визначають форму, у якій будуть реалізовані фінансові завдання.

4. Цільові фінансові значення – це бажані числові значення для кожного з показників, що характеризують фінансовий потенціал підприємства. Визначення фінансової цілі формує точні метричні значення, які повинні мати показники у разі досягнення цілей фінансової стратегії.

5. Причинно-наслідкові зв'язки. Усі фінансові завдання повинні бути пов'язані між собою на основі логічного ланцюга, побудованого за принципом «якщо..., то...». Сукупність фінансових завдань і зв'язків між ними формують карту фінансової стратегії підприємства.

6. Стратегічні ініціативи – це дії або програми дій з реалізації фінансової стратегії, тобто елементи політики бюджетування, які дозволяють реалізувати фінансову стратегію через досягнення встановлених фінансових завдань [112].

У статті В. О. Бражко аналіз фінансового потенціалу рекомендується здійснювати у такій послідовності [23, с. 290]:

- по-перше, дати оцінку показникам ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості;
- по-друге, враховуючи критерій можливості залучення додаткового капіталу, оцінити кредитоспроможність і комерційну репутацію підприємства шляхом розрахунку відповідних показників;
- по-третє, провести експертну оцінку за критерієм «наявності ефективної системи управління фінансами».

В. І. Головка пропонує систему взаємопов'язаних показників для здійснення фінансового аналізу [174]. Ці показники поділені тематично коефіцієнти ліквідності; структури джерел засобів; обертання оборотних коштів; оборотності капіталу та трансформації активів; ділової активності; рентабельності; ефективності використання майна; аналіз позиції підприємства на ринку цінних паперів.

Оцінку фінансового потенціалу, за системою показників В. І. Головка та відповідно до рекомендацій В. О. Бражко [23] можна здійснювати у такі послідовності:

— для оцінки ліквідності розрахувати коефіцієнти: абсолютної ліквідності, ліквідності уточнених, покриття, маневреності та поточної заборгованості:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує яку частину короткострокових пасивів підприємство може одномоментно погасити, зважений, допустимі межі (0,2~0,5).

$$KL(A) = \frac{ГК + ЦП}{ПП}, \quad (1.1)$$

де ГК – грошові кошти;

ЦП – цінні папери;

ПП – поточні пасиви.

2. Коефіцієнт ліквідності уточнений показує частку поточних зобов'язань, яка може бути погашена ліквідними коштами та очікуваними надходженнями від дебіторів, зважений, рекомендовані межі (0,5~1,0).

$$KL(Y) = \frac{ГК + ЦП + ДЗ}{ПП}, \quad (1.2)$$

де ДЗ – дебіторська заборгованість.

3. Коефіцієнт ліквідності загальний показує скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів, зважений, нормативні параметри (1,5~2,0).

$$KL(3) = \frac{OA}{ПП}, \quad (1.3)$$

де OA – оборотні активи.

4. Коефіцієнт маневрування показує частку «вільних» обігових коштів, яка міститься у власному капіталі, зважений, рекомендоване значення ( $> 0,1$ ).

$$KM = \frac{ВOK}{ВК}, \quad (1.4)$$

де ВOK – вільний оборотний капітал;

ВК – власний капітал.

5. Коефіцієнт поточної заборгованості показує здатність підприємства розрахуватися за кредитами за рахунок дебіторів, зважений, повинен наближатись до одиниці ( $\sim 1$ ), бажано менше 1.



$$КПЗ = \frac{ПКЗ}{ПДЗ}, \quad (1.5)$$

де ПКЗ – поточна кредиторська заборгованість;

ПКД – поточна дебіторська заборгованість.

— для оцінки рентабельності розраховувати рентабельність: власного капіталу, активів за прибутком від звичайної діяльності, активів за чистим прибутком, виробничих засобів, реалізованої продукції за прибутком від реалізації, реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності, реалізованої продукції за чистим прибутком:

1. Рентабельність власного капіталу показує потенційні можливості розширення діяльності підприємства, додатній, повинен зростати, залежить від галузі.

$$РВК = \frac{ЧП}{ВК}, \quad (1.6)$$

де ЧП – чистий прибуток.

2. Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності показує здатність підприємства отримувати прибуток виходячи з активів, які є в розпорядженні підприємства, додатній, повинен зростати, залежить від галузі.

$$РА(П\_від\_ЗД) = \frac{П\_від\_ЗД}{А}, \quad (1.7)$$

де П\_від\_ЗД – прибуток від звичайної діяльності;

А – активи.

3. Рентабельність активів за чистим прибутком показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи підприємства, додатній, повинен зростати, залежить від галузі.

$$PA(\text{ЧП}) = \frac{\text{ЧП}}{A}, \quad (1.8)$$

4. Рентабельність виробничих засобів показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю вартості виробничих засобів підприємства, додатний, повинен зростати, залежить від галузі.

$$PBZ = \frac{\text{ЧП}}{BZ}, \quad (1.9)$$

де BЗ – виробничі запаси.

5. Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації показує скільки прибутку від реалізації продукції припадає на одиницю чистого доходу від реалізації продукції підприємства, додатний, повинен зростати, залежить від галузі.

$$PPП(\text{П}_{\text{від}}_{\text{P}}) = \frac{\text{П}_{\text{від}}_{\text{P}}}{B}, \quad (1.10)$$

де П<sub>від</sub>Р – прибуток від реалізації;

B – виручка.

6. Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності показує скільки прибутку від операційної діяльності припадає на одиницю чистого доходу від реалізації продукції підприємства, додатний, повинен зростати, залежить від галузі.

$$PPП(\text{П}_{\text{від}}_{\text{ОД}}) = \frac{\text{П}_{\text{від}}_{\text{ОД}}}{B}, \quad (1.11)$$

де П<sub>від</sub>ОД – прибуток від операційної діяльності.

7. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю чистого доходу від

реалізації продукції підприємства, додатний, повинен зростати, залежить від галузі.

$$PPП(ЧП) = \frac{ЧП}{В}, \quad (1.12)$$

— для оцінки фінансової стійкості варто використати систему показників для аналізу структури джерел засобів підприємства, в якій пропонується розраховувати такі коефіцієнти: незалежності (автономії), фінансової стійкості, фінансування, власних інвестицій, інвестування власних та довгострокових залучень, фінансового левериджу:

1. Коефіцієнт незалежності показує частку власного капіталу в загальній сумі джерел засобів підприємства, зважений, рекомендовані межі (0,5~1,0).

$$КН = \frac{ВК}{ВБ}, \quad (1.13)$$

де ВБ – валюта балансу.

2. Коефіцієнт фінансової стійкості показує частку стабільних джерел фінансування в загальній сумі джерел засобів підприємства, зважений, рекомендовані межі (0,5~0,9).

$$КФС = \frac{ВЗ + ДЗ}{ВБ}, \quad (1.14)$$

де ВЗ – власні засоби;

ДЗ – довгострокові зобов'язання.

3. Коефіцієнт фінансування показує забезпеченість заборгованості власними коштами, зважений, рекомендовані межі (0,9~3,0).

$$КФ = \frac{ВЗ}{ПК}, \quad (1.15)$$

де ПК – позикові кошти.

4. Коефіцієнт власних інвестицій показує при Коеф.вл.інв.< 1 питому вагу необоротних активів у власних коштах, а при Коеф.вл.інв.>1 – у скільки разів сума власних коштів перевищує суму необоротних активів, зважений, залежить від галузі.

$$KBI = \frac{BЗ}{НА}, \quad (1.16)$$

де НА – необоротні активи.

5. Коефіцієнт інвестування власних та довгострокових залучень показує частку засобів довгострокового використання, яка вкладена в необоротні активи підприємства, зважений, залежить від галузі.

$$KIB\_та\_ДЗ = \frac{НА}{ЗДК}, \quad (1.17)$$

де ЗДК – засоби довгострокового користування.

6. Коефіцієнт фінансового левериджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Збільшення коефіцієнта свідчить про можливість зростання фінансового ризику, він повинен зменшуватись, нижня межа 0,25.

$$KI\PhiЛ = \frac{ДЗ}{ВлК}, \quad (1.18)$$

де ВлК – власні кошти.

— для оцінки кредитоспроможності доцільно використати систему показників для аналізу ділової активності, в якій пропонується розраховувати: коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, період погашення кредиторської заборгованості, частку сумнівної дебіторської заборгованості:

1. Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості показує у скільки разів виручка перевищує середню дебіторську заборгованість, додатний, повинен збільшуватись, нижня межа становить 18.

$$КОДЗ = \frac{В}{ДЗ}, \quad (1.19)$$

де ДЗ – дебіторська заборгованість.

2. Період погашення дебіторської заборгованості показує середній термін інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення і повинен зменшуватись. Верхня межа становить 20 днів, хоча можливе збільшення, якщо додаткова вартість коштів компенсується додатковим прибутком від збільшення обсягів реалізації.

$$ППДЗ = \text{Період (360 днів)} / КОДЗ . \quad (1.20)$$

3. Період погашення кредиторської заборгованості показує середній період сплати підприємством короткострокової заборгованості, повинен зменшуватись, вимірюється у днях.

$$ППКЗ = \frac{ПЗ \times 360}{СР}, \quad (1.21)$$

де ПЗ – поточні зобов'язання;

СР – собівартість реалізації.

4. Частка сумнівної дебіторської заборгованості показує частку простроченої дебіторської заборгованості в загальній сумі дебіторської заборгованості, повинен зменшуватись у межах 0~0,1.

$$ЧСДЗ = \frac{РСБ}{ДЗ}, \quad (1.22)$$

де РСБ – резерв сумнівних боргів.

— для оцінки комерційної репутації варто використати систему показників для аналізу позиції підприємства на ринку цінних паперів, що є одною із чинників визначення комерційної репутації, в якій пропонується розраховувати дивідендний вихід та враховувати при аналізі позицію підприємства на ринку цінних паперів:

1. Дивідендний вихід визначає і показує частку дивідендів до сплати у чистому прибутку. Залежить від дивідендної політики підприємства.

$$ДВ = \frac{Дв\_на\_А}{Дх\_на\_А}, \quad (1.23)$$

де Дв\_на\_А – дивіденд на акцію; Дх\_на\_А – дохід на акцію.

— для проведення оцінки за критерієм «наявності ефективної системи управління фінансами» доцільно скласти аналітичну записку на основі розрахованих показників.

Прогнозування ймовірності банкрутства на основі відносних показників фінансового стану є завершальною стадією аналізу. На цій стадії можна визначити ймовірність банкрутства на основі моделей Альтмана, Спінрінгейта, Таффлера, моделі Creditmen [109; 174]:

1) модель Альтмана

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1.24)$$

Де:

$$X_1 = \frac{\text{Оборот. акт.} - \text{Поточні зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}};$$

$$X_2 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальна вартість активів}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибуток до виплат}}{\text{Загальна вартість активів}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Балансова вартість власного капіталу}}{\text{Зобов'язання}};$$

$$X_5 = \frac{\text{Виручка}}{\text{Загальна вартість активів}}.$$

Мінімальне допустиме значення  $Z = 1,8$ ; оптимальне –  $3,0$ .

При  $Z \leq 1,8$  – імовірність банкрутства дуже висока;

$1,8 < Z \leq 2,7$  – імовірність банкрутства висока;

$2,7 < Z \leq 2,9$  – імовірність банкрутства можлива;

$Z > 2,9$  – імовірність банкрутства дуже низька.

2) модель Спірінгейта

$$Z = 1,03 X_1 + 3,07 X_2 + 0,66 X_3 + 0,4 X_4, \quad (1.25)$$

де:

$$X_1 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Загальна вартість активів}};$$

$$X_2 = \frac{\text{Прибуток до виплат}}{\text{Загальна вартість активів}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Прибуток до виплат}}{\text{Поточні зобов'язання}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Виручка}}{\text{Загальна вартість активів}}.$$

Мінімальне допустиме значення  $Z = 0,862$ .

Коли ж  $Z$  більша за  $2,451$ , то загроза банкрутства мінімальна і підприємство фінансово надійне.

3) модель Таффлера

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16 X_4, \quad (1.26)$$

де:

$$X_1 - \frac{\text{Прибуток до виплат}}{\text{Поточні зобов'язання}};$$

$$X_2 - \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Зобов'язання}};$$

$$X_3 - \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Загальна вартість активів}};$$

$X_4$  - інтервал кредитування ( $X_4 = 1$ ).

При  $Z > 0,3$  – загроза банкрутства мінімальна, тобто підприємство фінансово стабільне;

При  $Z < 0,2$  – підприємство переживає фінансову кризу і ймовірність банкрутства дуже висока.

#### 4) модель Creditmen

$$Z = 25 X_1 + 25 X_2 + 10 X_3 + 20 X_4 + 20 X_5, \quad (1.27)$$

де:

$$X_1 - \frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}};$$

$$X_2 - \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання}};$$

$$X_3 - \frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Валюта балансу}};$$

$$X_4 - \frac{\text{Виручка}}{\text{Дебіторська заборгованість}};$$

$$X_5 - \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Зобов'язання}}.$$



Коефіцієнти рівняння (1.27) виражають питому вагу впливу кожного показника. Якщо  $Z=100$  – фінансова ситуація нормальна;

$Z>100$  – фінансова ситуація нормальна;

$Z<100$  – фінансова ситуація викликає тривогу.

Узагальнюючи вище викладений матеріал, можна зробити висновок про те, що тільки логічно сформована і збалансована система показників дає можливість побудувати досконалу модель оцінки фінансового потенціалу підприємств.

### **Висновки до розділу 1**

1. За результатами дослідження обґрунтовано сутність поняття «потенціал» та виокремлено основні підходи щодо його дослідження: 1) ресурсний підхід – полягає у представленні потенціалу як сукупності ресурсів та потенційної можливості їх використання; 2) соціально-економічний підхід – розгляд потенціалу як системи матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва; 3) результатний підхід – представлення потенціалу як здатності комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені завдання, при цьому дослідники зважають на цілісність структури і функцій об'єкта, вияв їх взаємозв'язку; 4) виробничий підхід – аналіз економічного потенціалу проводиться на основі виробничої діяльності; 5) управлінський підхід – ототожнення економічного потенціалу з трудовим потенціалом суспільства; 6) процесний підхід – розгляд потенціалу як сукупності процесів, що відображають різноманітну економічну діяльність у поєднанні з функціональними перетвореннями, що відбуваються в економічній системі;

2. Доведено, що підприємство, фінансовий потенціал якого знаходиться на вищому рівні, може забезпечити як ефективне виробництво, впровадження новачій, відтворення (внутрішня взаємодія об'єктивних складових структури у процесі функціонування), так і суспільну форму вияву

(спричинену зовнішньою взаємодією в системі між об'єктивними, суб'єктивними та міжкласифікаційними складовими у процесі функціонування) науково-технічних можливостей підприємства у прогрес технологій та створення суспільно-корисних новацій, управлінських можливостей у впровадження ефективних структур, форм і методів управління, розвитку маркетингу, інфраструктури, підвищення значимості та ефективності використання трудових можливостей, знаходження нових способів отримання, зберігання та передачі інформації, мінімізація шкоди для довкілля тощо;

3. У процесі дослідження виділені фактори непрямого і прямого впливу на формування фінансового потенціалу. До факторів непрямого впливу зараховано політичні, економічні, конкурентні, соціальні, ринкові та галузеві; до факторів прямого впливу – фінансово-економічні результати діяльності, обсяги виробництва і реалізації продукції, товарорух. Фактори формування і використання фінансового потенціалу розглядаються в єдності з формуванням і використанням фінансових ресурсів;

4. Значний практичний інтерес становить визначення складових збалансованої системи показників оцінки фінансового потенціалу підприємства, набір яких регламентований у функціональному стандарті збалансованої системи показників;

5. На основі опрацьованих наукових джерел сформовано систему взаємопов'язаних показників для здійснення оцінки фінансового потенціалу. Логічність і структурованість збалансованої системи показників створює досконалу модель оцінки фінансового потенціалу підприємства, що дозволяє застосовувати її для фінансових цілей підприємства.

Результати дослідження опубліковані в наступних джерелах: [12; 13; 15; 16, 21]

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

#### **2.1. Дослідження ділової активності підприємств харчової промисловості України**

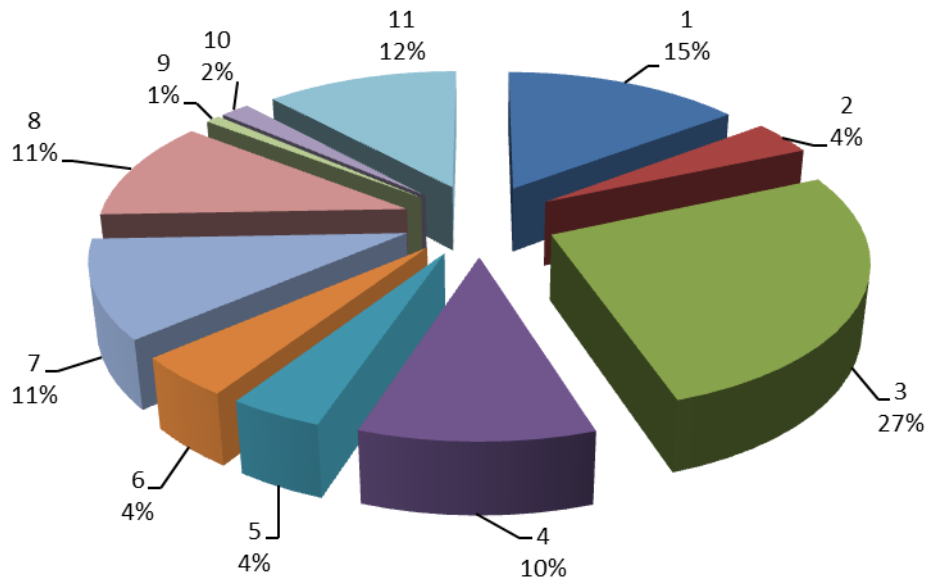
Харчова промисловість має велике соціально-економічне значення, адже задовольняє потреби населення в найважливіших продуктах харчування і відображає рівень життя в країні. Галузь постійно впроваджує у процес виробництва інноваційні технології та унікальне сучасне обладнання, завдяки чому процедура створення нових видів продукції є простою, швидкою та автоматизованою.

Варто зазначити, що харчова промисловість є одним із найбільш динамічно розвинутих і найбільш конкурентних секторів економіки України. Правове регулювання даної галузі та інших суміжних галузей економіки в Україні зазнає постійних змін у законодавстві, зокрема в зв'язку з прийняттям Україною зобов'язань за угодою про асоціацію Україна-ЄС узгодити законодавство у харчовій сфері з правовими вимогами Європейського Союзу. Юристи-практики харчової промисловості Arzinger беруть активну участь у розробці та обговоренні проектів нормативно-правових актів, спрямованих на гармонізацію законодавства України з правом ЄС.

Сьогодні підприємствами харчової промисловості на 90% забезпечується внутрішній споживчий ринок якісними продуктами харчування. Також варто зазначити, що галузь відіграє надзвичайно важливу роль у зовнішній торгівлі країни, формуючи більш ніж 50% зовнішньоторговельного обороту продукції АПК України.

Нині харчова промисловість України охоплює понад 40 галузей, а промислове виробництво продуктів харчування здійснюють понад 5000

підприємств, які виробляють дуже широкий асортимент продуктів харчування. До основних галузей харчової промисловості відносять: м'ясу, кондитерську, олійно-жирову, борошномельно-круп'яну, спиртову, цукрову, молокопереробну, хлібопекарську та інші.



1. Виробництво м'яса та м'ясних продуктів;
2. Переробка та консервування фруктів та овочів;
3. Виробництво олії та тваринних жирів;
4. Виробництво молочних продуктів;
5. Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної галузі, крохмалів та крохмальних продуктів;
6. Виробництво хліба, хлібобулочних та борошняних виробів;
7. Виробництво напоїв;
8. Виробництво тютюнових виробів;
9. Перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків;
10. Виробництво готових кормів для тварин;
11. Виробництво інших харчових продуктів.

Рис. 2.1. Структура виробництва продукції підприємствами харчової промисловості України за 2017р.

Джерело: розроблено автором з використанням даних державна служба статистики України [49]

Харчова промисловість України розвивається швидкими темпами. Розвиток харчової промисловості в 2017р. забезпечували такі основні виробництва, як: виробництво олії та тваринних жирів (153066,3 млн грн); виробництво м'яса та м'ясних продуктів (85655,2 млн грн),

виробництво тютюнових виробів (64248,5 млн грн), виробництво молочних продуктів (59753,9 млн грн) та інші (рис. 2.1).

Аналізуючи статистичні дані 2016–2017рр., можна виокремити основні підгалузі харчової промисловості, в яких спостерігались темпи зростання обсягів виробництва продукції, а саме: виробництво м'яса та м'ясних продуктів (198,8%); переробка та консервування фруктів та овочів (120,5%); виробництво олії та тваринних жирів (102,2%); виробництво молочних продуктів (138,2%); виробництво продуктів борошномельно-круп'яної галузі, крохмалів та крохмальних продуктів (117,3%); виробництво хліба, хлібобулочних та борошняних виробів (102%); виробництво напоїв (134,7%); виробництво тютюнових виробів (316,5%); перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків (128,7%); виробництво готових кормів для тварин (103,7%); виробництво інших харчових продуктів (120,4%).

Отже, можна зробити висновок про те, що кожна із підгалузей харчової промисловості за аналізований період має досить позитивні темпи зростання, зокрема варто відзначити такі виробництва, як: м'яса та м'ясних продуктів, тютюнових виробів, молочних продуктів, напоїв та інші.

Згідно з даними Державної служби статистики України, за 10 місяців 2017 р. підприємствами харчової промисловості було виготовлено продукції на 364,8 млрд грн, що становить 21,2% від загального обсягу продукції національної промисловості. Левову частку посідає виробництво олії та тваринних жирів, що становить 103,9 млрд грн, тобто 6% від загального обсягу всієї промисловості [63].

Варто зауважити, що за іншими позиціями продукції харчової промисловості, як порівняти із показниками національної промисловості загалом, досить вагоме місце займає виробництво: м'яса та м'ясних продуктів – на 50,7 млрд грн (2,9% від промисловості); молочних продуктів – на 42,7 млрд грн (2,5% від промисловості); хліба, хлібобулочних і борошняних виробів – на 25 млрд грн (1,5% від промисловості); інших

харчових продуктів – на 46,4 млрд грн (2,7% від промисловості); напоїв – на 38,8 млрд грн (2,3% від промисловості) [49].

У 2017 році обсяг експорту харчової продукції за межі країни сягнув 99,5 млрд грн, що становить 27,3% від обсягу реалізації продукції харчовою промисловістю.

Аналізуючи статистичні дані 2013–2017 рр. можна стверджувати, що потужними драйверами розвитку харчової промисловості України є декілька галузей, які безпосередньо пов'язані із виробництвом основних експортно-орієнтованих товарів, а саме: олії і тваринних жирів, какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів.

Варто зазначити, що впродовж 2016–2017 рр. середні індекси виробництва харчової продукції за більшістю видів переробної діяльності перевищували 100% до попереднього року, що свідчить про стабілізацію ситуації у галузі та відновлення її економічного зростання порівняно з негативними тенденціями минулих років (табл. 2.1).

*Таблиця 2.1*

**Індекси виробництва продукції харчової промисловості в Україні  
за основними видами переробної діяльності у 2013–2017 рр.  
(у % до попереднього року)**

Види продукції	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6
Виробництво харчових продуктів	96,4	104,6	87,2	106,0	104,2
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	95,0	102,5	89,3	104,4	102,9
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів	110,5	100,5	99,8	104,5	101,3
Перероблення та консервування риби, ракоподібних та молюсків	105,1	98,7	71,4	115,6	106,8
Перероблення та консервування фруктів і овочів	99,8	102,9	74,6	100,2	105,1
Виробництво олії та тваринних жирів	92,6	121,5	85,8	116,5	118,7
Виробництво молочних продуктів	100,5	100,1	91,2	98,6	102,1

Продовж. табл.2.1

1	2	3	4	5	6
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів	96,7	100,6	94,6	100,7	99,4
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів	96,5	89,5	86,9	97,7	96,9
Виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання	93,6	93,5	91,1	96,2	91,3
Виробництво сухарів і сухого печива, борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання	100,8	82,0	79,9	100,5	105,0
Виробництво інших харчових продуктів	85,5	110,8	79,0	111,5	102,2
Виробництво цукру	58,9	166,8	69,5	136,2	99,2
Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів	100,5	76,2	82,9	98,6	106,4
Виробництво кави та чаю	110,7	106,1	92,0	103,7	93,7
Виробництво прянощів та приправ	98,6	93,1	86,4	100,4	104,8
Виробництво інших харчових продуктів	119,6	112,6	75,8	88,1	103,4
Виробництво напоїв	90,8	91,7	88,6	96,1	101,6
Дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв	84,3	93,7	93,1	86,0	87,9
Виробництво виноградних вин	94,3	97,1	122,1	100,7	90,5
Виробництво безалкогольних напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	93,1	93,9	93,2	106,0	114,1
Виробництво тютюнових виробів	91,8	104,5	108,0	104,0	94,9

Джерело: розраховано автором за даними [49]

Аналізуючи дані табл. 2.1, можна стверджувати, що найвищими показниками виробництва продукції харчової промисловості були індекси обсягів виробництва олії та тваринних жирів (118,7%), безалкогольних напоїв; мінеральних та інших вод, розлитих у пляшки (114,1%). Варто

зазначити, що досить високим є індекс перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків (106,8%), виробництва какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів (106,4%), переробки та консервування фруктів і овочів (105,1%).

Однак спостерігається і спад індексу у дистиляції, ректифікації та змішуванні спиртних напоїв (87,9%), виробництві виноградних вин (90,5%), а також хліба та хлібобулочних виробів; борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання (91,3%).

Водночас, варто звернути увагу на динаміку індексу у цукропереробній галузі, де спостерігається певна закономірність її розвитку, яка зумовлена частково залежністю від кон'юнктури світового продовольчого ринку та зменшенням внутрішнього попиту. Отже, індекси виробництва цукру у відсотках до попереднього року за 2013р. та 2015р. виявились найменшими за останні 5 років і становили відповідно: 58,9% і 69,5%, тоді як у 2014 і 2016 рр. спостерігалось зростання індексів — 166,8% і 136,2%. Загалом 2017 рік для цукрової галузі був стабільним, про що і свідчить значення показника індексу: 99,2% порівняно з 2016 роком.

Досліджуючи стан харчової промисловості України за 2017 рік та основні тенденції її розвитку, можна виокремити 20 основних видів продукції, найбільш затребуваних ринком (табл. 2.2.). Варто виокремити продукти переробки в порядку темпів їх зростання щодо попереднього періоду: соки дитячі — 231,9%, м'ясо солоне, в розсолі, сушене чи копчене; харчове борошно та харчові продукти з м'яса або м'ясних субпродуктів (крім свинини, яловичини та телятини солоної, в розсолі, сушеної або копченої) — 226,6%, слабоалкогольні напої міцністю від 1,2% до 8,5% — 222,3% та фрукти, приготовлені чи консервовані — 208,5%.

Доцільно також зауважити, що високі темпи збільшення обсягів виробництва також спостерігалися: серед групи продуктів із жирів та олій (включаючи маргарин рідкий) — 170,8%; шоколаду у брикетах, пластинах чи плитках з начинкою (включаючи крем, фруктові-лікерні кондитерські



маси, крім шоколадного печива) — 164,6%; шоколаду білого — 163,4%; декстрину і крохмалю модифікованого іншого (включаючи естерифіковані та етерифіковані, розчинні, попередньо желатинізовані або набухаючі, діальдегідний крохмаль, крохмаль, оброблений формальдегідом або епіхлорогідрином) — 162,9% [49].

Таблиця 2.2

**Ранжування основних видів продукції харчової промисловості України за темпами зростання обсягів виробництва за 2016–2017рр.**

Позиція ранжування	Назва продукції	Обсяг виробництва 2017р.	Темпи змін 2017р. до 2016р., %
1	2	3	4
1.	Соки дитячі, тонн	5699	251,9
2.	М'ясо солоне, в розсолі, сушене, копчене; харчове борошно та харчові продукти з м'яса або м'ясних субпродуктів (крім свинини, яловичини та телятини солоної, у розсолі, сушеної або копченої), тонн	7104	226,6
3.	Слабоалкогольні напої міцністю від 1,2% до 8,5%, тис.дал	4774,6	222,3
4.	Фрукти приготвленні чи консервовані (крім мюлів), тонн	1797	208,5
5.	Продукти харчові з жирів та олії (маргарин рідкий), тонн	85066	170,8
6.	Шоколад у брикетах, пластинах чи плитках із начинкою (а також крем, фруктові-лікерні кондитерські маси, крім шоколадного печива), тонн	7950	164,6
7.	Шоколад білий, тонн	2469	163,4
8.	Декстрини, крохмалі модифіковані (а також естерифіковані та етерифіковані, розчинні, попередньо желатинізовані або набухаючі, діальдегідний крохмаль, крохмаль, оброблений формальдегідом або епіхлорогідрином), тонн	1261	162,9
9.	Картопля приготвлена і консервована (включаючи чіпси, крім замороженої, сушеної, консервованої оцтом чи з оцтовою кислотою, у вигляді борошна, крупи, пластівців), тонн	6412	155,8
10.	Крупи вівсяні, тонн	5505	152,6
11.	Крупи інші, тонн	1064	147,2

## Продовж. табл.2.2

1	2	3	4
12.	Супи, бульйони готові та заготовки для їх приготування, тонн	4191	147,0
13.	Дитяче харчування розфасоване для роздрібної торгівлі (крім сумішей гомогенізованих харчових продуктів), тонн	12906	144,7
14.	Олії рослинні, інші, нерафіновані (крім олій хімічно модифікованих), тонн	6530	139,6
15.	Масло вершкове жирністю понад 85% та інші молочні жири та масла (крім продукції молочних пастоподібних жирністю менше 80%), тонн	1833	138,3
16.	Виноградне сушло (крім виноградного сушла, бродіння якого зупинене шляхом додання спирту), тис.дал	12718,0	136,3
17.	Олія соняшникова та її фракції, рафіновані (крім хімічно модифікованих), тонн	723424	131,6
18.	Лосось тихоокеанський, атлантичний та дунайський копчений (включаючи філе лосося, крім рибних голів, хвостів та черевців), тонн	388	126,8
19.	Корми для собак і кішок, розфасовані для дрібної торгівлі, тонн	33944	124,6
20.	Продукти харчові з борошна дрібного і грубого помелу, крохмалю тощо, тонн	3569	124,1

Джерело: сформовано автором на основі [49]

Спостерігається збільшення обсягів виробництва стратегічно важливої продукції вітчизняного експорту, наприклад олії соняшnikової та її фракцій (крім хімічно модифікованих) на 131,6% порівняно із минулим роком. Досить непогані темпи зростання (138,3%) спостерігаються у виробництві масла вершкового жирністю понад 85% та інших молочних жирів і масла (крім продуктів молочних пастоподібних жирністю менше 80%).

Загалом варто зазначити, що діяльність харчових переробних підприємств за останні роки має тенденцію до зростання за рахунок впровадження диверсифікації, інновацій як у виробництво, так і в маркетингову діяльність. Однак основними аспектами розвитку вітчизняної харчової переробної індустрії залишається якість і безпечність продовольства, особливо молочної та м'ясної продукції.

Важливо відзначити, що підприємства переробної і харчової промисловості тісно пов'язані у своїй виробничо-господарській діяльності. Від рівня розвитку підприємств харчової промисловості залежить рівень розвитку сільського господарства, що є основним постачальником сировини для виробничих підприємств, які займаються переробкою та підготовкою продуктів харчування для населення.

Сучасний розвиток підприємств харчової переробної промисловості суттєво вплине на перспективи вітчизняного сільського господарства. Більша частина продукції сільського господарства використовується у переробці підприємствами харчової промисловості, однак ще значна частина йде на експорт як сільськогосподарська сировина на світові продовольчі ринки. Проте є прогнози експертів щодо пріоритетного розвитку харчової переробної промисловості і збільшення експорту готової продукції із високою доданою вартістю.

Спостерігаючи за політичними змінами в Україні впродовж 2012–2017 рр., можна зробити низку висновків щодо розвитку харчової промисловості. Зокрема порівнюючи показники кількості підприємств даної галузі за 2012 р. і 2017 р., є підстави стверджувати, що харчова промисловість розвивається, адже до уваги не беруться дані АР Крим та окупованих територій і показник хороший з позиції динаміки економічного розвитку (95,3%). Значення показника є нижче 100%, але враховуючи те, що велика кількість підприємств захоплені або ліквідовані, то ситуація є досить непоганою, оскільки, порівнюючи показники 2016 і 2017 років, прослідковується збільшення кількості підприємств на 7,7% (табл.2.3).

Упродовж аналізованого періоду спостерігається тенденція до збільшення обсягів реалізованої продукції підприємствами харчової промисловості. Зокрема варто зазначити, що приріст обсягу продукції є суттєвим (115,5%) як порівняти з даними 2017 року до 2012 року.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників виробничо-економічної діяльності підприємств харчової  
промисловості України за 2012–2017рр.**

Показники	Роки						Темпи росту/спаду, %				
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2013р. до 2012р.	2014р. до 2013р.	2015р. до 2014р.	2016р. до 2015р.	2017р. до 2016р.
Загальна кількість підприємств, тис.	5768	6407	5528	5502	5104	5498	111,2	83,6	99,5	92,8	107,7
Витрати на виробництво продукції, млн.грн.	221443,3	213622,3	235141,2	308704,2	364161,5	441101,2	96,5	110	131	118	121,1
Обсяг реалізованої продукції, млн.грн.	254459,9	261783,7	302391,9	398023,2	462418,9	548377,9	102,9	115,5	131,6	116,2	118,6
Чистий прибуток (збиток), тис.грн.	7183,9	6531,7	-16906,0	-16553,3	-7509,5	8896,3	90,9	-258,8	-97,9	-43,4	118,5
Частка підприємств, які отримали прибуток, %	60,3	62,1	61,6	72,0	70,8	69,1	103	99,2	116,9	98,3	97,6
Частка підприємств, які отримали збиток, %	39,7	37,9	38,4	28,0	29,2	30,9	95,5	101,3	72,9	103,2	106
Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств, %	6,4	6,1	5,1	3,0	2,8	5,1	95,3	83,6	58,8	93,3	182,1
Загальна рентабельності діяльності підприємств, %	2,5	2,3	-4,5	-3,3	-1,3	1,4	92	-195,6	73,3	39,4	107,7
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	417	404,1	350,8	321	313,7	323,6	96,9	86,8	91,5	97,7	103,1
Середньомісячна з/п на одного працівника, грн	2896	3117	3337	4184	5182	6756	107,6	107	125,4	123,8	130,4

Джерело: розраховано автором за даними [49]

Порівнюючи показники діяльності підприємств харчової промисловості за 2012-2017рр., можна спостерігати тенденцію до зменшення прибутковості та рентабельності. Така ситуація припадала на 2013–2016 рр., проте в 2017 р. спостерігається приріст прибутку, порівняно із 2016 р., на 18,5%, – відповідно показник загальної рентабельності підприємств зріс на 7,7%.

Варто відзначити, що рівень рентабельності від операційної діяльності має позитивну динаміку впродовж досліджуваного періоду. Негативні показники прослідковуються щодо зайнятості персоналу підприємств за 2015–2017 рр. (табл.2.3).

Кількість зайнятих працівників у сфері виробництва продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів зменшується упродовж 2012–2017 рр. Така ситуація є характерною за всіх виробництв, що означає підвищення продуктивності праці і забезпечення виробництва автоматизованим устаткуванням. Підтвердженням даного висновку є показники збільшення обсягів виробництва продукції впродовж досліджуваного періоду на 293918 млн грн

Середньомісячна заробітна плата працівників харчової промисловості має тенденцію до підвищення. За 6 років спостерігається зростання середньомісячної заробітної плати на 3860 грн, або на 133,6%. Проте, рівень заробітної плати не забезпечує гідного прожиття виробничому персоналу підприємств, тому в промисловості України є дефіцит кваліфікованих кадрів у зв'язку виїздом їх за кордон.

Загалом, аналізуючи дані таблиці 2.3, можна зробити висновок про те, що харчова промисловість України за 2016–2017рр. за усіма показниками виробничо-економічної діяльності має позитивну динаміку, а саме: збільшення кількості підприємств, нарощування обсягів виробництва продукції, приріст прибутку та рентабельності, підвищення рівня заробітної плати.

Аналізуючи дослідницький матеріал щодо стану і перспектив розвитку харчової промисловості України, можна констатувати, що вітчизняні підприємства мають значні досягнення в експортній діяльності. Незважаючи на проблеми з експортом продукції на ринки Росії, українські виробники все ж збільшують географію своїх зовнішніх ринків.

Варто зазначити, що експорт вітчизняної продукції за 7 місяців 2018 року, як порівняти з аналогічним періодом 2017 року, збільшився на 12,7% і становив \$ 26,9 млрд. Отже, український промисловий експорт зростає вже 19 місяців поспіль, а структуру експорту можна подати таким чином[56]:

- продукція АПК і харчової промисловості – \$ 9,8 млрд. (-0,6% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- продукція металургійного комплексу – \$ 7,2 млрд. (+30,1% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- продукція машинобудування – \$3,2 млрд. (+14,9% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- мінеральні продукти – \$2,5 млрд. (+7,4% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- продукція хімічної промисловості – \$1,5 млрд. (+26,1% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- деревина і паперова маса – \$1,2 млрд. (+29,5% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- різні промислові товари – \$852,9 млн. (+20,3% порівняно з 7 місяцями 2017 року);
- продукція легкої промисловості – \$716,7 млн. (+18,7% порівняно з 7 місяцями 2017 року).

Найбільшу частку вітчизняного експорту займають підприємства АПК та харчової промисловості (36,4%); металургійного комплексу (26,8%); машинобудування (11,8%); мінеральних продуктів (9,1%).

Варто також звернути увагу на те, що ЄС є найбільшим торговельним партнером України. Експорт товарів до країн Європейського Союзу за 7

місяців 2018 році зріс на 18,7%, як порівняти з 7 місяцями 2017 року, і становив близько \$11,3 млрд. При цьому його питома вага у загальному експорті товарів з України за підсумками 7 місяців 2018 року становила 42,1% [56].

Українська промислова продукція також користується попитом в інших країнах світу, зокрема за перші 7 місяців 2018 року було реалізовано до Росії 8% від загального обсягу експорту, Туреччини 5,8%, Індії 5,2%, Китаю 4,2%, Єгипту 4,1%.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що експортний потенціал харчової промисловості робить її привабливою для інвесторів. Щорічно прямі іноземні інвестиції у харчову промисловість України становлять близько 3 млрд дол, а це більше ніж 25% від загальних прямих іноземних інвестицій у промисловість країни. Індекс капітальних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів упродовж 2017 року зріс на 6,5%.

Вливання інвестицій у харчову промисловість дає можливість розвивати та удосконалювати виробничі потужності та оновлювати основні фонди. Відтак, у найближчі роки можна спостерігати підвищення технічного рівня підприємств та збільшення їх потужностей.

З 2012 по 2017 рік обсяг капітальних інвестицій у розвиток харчової промисловості мав різну динаміку. За досліджуваний період обсяг інвестицій зріс на 74,8%, що суттєво вплинуло на розвиток галузей харчової промисловості. Частка інвестицій у дану галузь є значною щодо загального обсягу інвестицій у промисловість України (понад 40%). З 2015 року значення даного показника зросло до понад 50%. Така частка вкладення інвестицій є вирішальною і тому формується висновок щодо актуальності і перспективності подальшого розвитку харчової промисловості (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Обсяг капітальних інвестицій у промисловість України за 2012–2017 рр.**

Обсяги показників інвестицій	Роки						Відхилення 2017р. до 2012 р., %
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Промисловість, млн грн	91598,4	97574,1	86242,0	87656,0	117753,6	143300,0	156,4
Харчова промисловість, млн грн	42276,8	44717,9	42474,4	46219,1	62223,3	73883,8	174,8
Частка інвестицій у харчову промисловість від загального обсягу інвестицій у промисловість, %	46,1	45,8	49,2	52,7	52,8	51,5	111,7

Джерело: розраховано автором за даними [49]

Інвестиційні надходження у харчову промисловість мають бути спрямовані на впровадження матеріало-, трудо- та енергозберігаючих технологій та оновлення основних засобів підприємств. Упровадження таких інвестицій у виробництво дозволить підприємствам зменшити витрати та підвищити показники рентабельності і прибутковості.

Стан основних засобів підприємств харчової промисловості протягом 2014–2017 рр. демонструє позитивну динаміку за окремими підгалузями. Однак модернізація матеріально-технічної бази підприємств здійснюється дещо уповільнено.

У 2017 році на підприємства харчової промисловості надійшло основних засобів на 17127418 тис. грн, що на 10,5 % менше ніж у 2016 році. Однак варто зазначити, що кращі показники забезпеченості основними засобами спостерігались у 2015–2016 рр. (табл. 2.5).



Таблиця 2.5

**Основні показники забезпеченості підприємств харчової промисловості  
України основними засобами за 2014–2017 рр.**

Підгалузі / роки	Надійшло основних засобів, млрд грн				Введено в дію нових основних засобів, млрд грн				Ступінь зносу основних засобів, %				Темпи зростання (зниження) основних засобів, %			
	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
Харчова промисловість	14,5	19,0	19,1	17,1	8,5	14,7	11,9	11,2	47,2	47,5	51,1	50,6	105,1	108,1	106,3	105,7
Виробництво харчових продуктів	11,7	16,0	14,2	13,6	6,4	12,9	8,5	8,6	42,1	42,5	48,9	48,0	105,8	110,3	106,1	106,1
Виробництво напоїв	2,2	2,0	3,4	2,6	1,5	1,0	2,2	1,8	62,5	63,1	61,1	61,7	103	101,7	105,3	103,9
Виробництво тютюнових виробів	0,6	1,0	1,5	0,9	0,5	0,8	1,1	0,6	39,3	40,7	38,7	41,8	106,2	108,8	113,3	108,2

Джерело: сформовано автором за даними [49]

Ступінь зношуваності основних засобів у харчовій промисловості впродовж 2014–2017 рр. коливався у межах 47,2–51,1%. Досліджуючи показники стану зносу основних засобів за 2014–2017 рр., можна зазначити, що даний показник мав тенденцію до зростання з 2014р. по 2016р. на 3,9%. Однак ситуація дещо стабілізувалась у 2017 році.

Проаналізувавши кожен підгалузь харчової промисловості, можна зробити такі висновки:

- у підгалузі з виробництва харчових продуктів упродовж 2014–2016 рр. відбувалося зростання показника зносу основних засобів на 6,8%, однак у 2017 році цей показник дещо зменшився (на 0,9%);
- у підгалузі з виробництва напоїв за аналізований період спостерігалась тенденція до зменшення показника зносу основних засобів на 0,8%;
- у підгалузі з виробництва тютюнових виробів за період 2014–2017 рр. прослідковувалась тенденція до зменшення показника зносу основних засобів на 2,5%.

Темпи зростання основних засобів харчової промисловості мали незначні показники (в межах 105% – 108%), однак деяке зростання все ж було (див. табл. 2.5). Варто зазначити, що незважаючи на економічну, політичну нестабільність та військові дії в Україні, підприємства харчової промисловості оновлювали матеріально-технічну базу і забезпечували населення життєво необхідними продуктами харчування.

Необхідно зауважити, що приріст обсягів виробництва продукції промисловості спостерігався упродовж 2012–2017 рр. у всіх регіонах України. Зокрема, спостерігався приріст у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Україні, зростання становило +5,1% (у січні–березні 2016 року обсяги харчової промисловості збільшилися на 2,3%), в умовах продовження відновлення як внутрішнього споживчого, так і зовнішнього попиту.

Серед основних видів виробництва харчової галузі відбулось збільшення обсягів виробництва харчових продуктів (на 8,5%). Позитивна динаміка виробництва продукції харчової промисловості спостерігалась у 13 регіонах (у січні–березні 2016 року зростання було зафіксовано в 11 регіонах), із найбільшим приростом у Тернопільській (+36,1%), Вінницькій (+26,1%) та Одеській (+20,5%) областях. В 11 регіонах спостерігався спад виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (від -1,8% у Черкаській до -35,0% в Івано-Франківській областях).

За статистичними даними соціально-економічного розвитку Тернопільського регіону харчова промисловість є однією із провідних галузей промисловості загалом. Станом на 2017 рік підприємствами промисловості було реалізовано продукції на суму 21,7 млрд грн [50]. Однак варто зазначити, що харчова промисловість становить 36,3% від загального обсягу реалізованої промислової продукції. Отже можна зробити висновок про те що, в Тернопільській області пріоритетною є харчова промисловість, що і вимагає подальшого наукового дослідження.

Аналізуючи стан розвитку харчової промисловості Тернопільської області, варто зазначити, що динаміка зростання кількості підприємств є змінною. Найбільша кількість діючих підприємств була у 2013 році (207 од.) і з них 138 од. були прибутковими (рис. 2.2). Проте з 2013 року по 2017 рік кількість підприємств зменшилась на 23%, а прибуткових – на 15,2%. Якщо порівнювати дані 2016–2017рр. то можна спостерігати позитивну динаміку як за кількістю підприємств, так і за їхньою прибутковістю.

Кількість збиткових підприємств за 2012–2017рр. зменшилась на 38,8%. На основі проведених спостережень за динамікою кількості діючих підприємств можна зробити висновок про те, що харчова промисловість Тернопільської області розвивається і займає стабільне становище на конкурентному ринку.



Рис. 2.2. Динаміка підприємств харчової промисловості Тернопільської області протягом 2012–2017рр.

Джерело: розраховано автором за даними [50]

Конкурентний ринок харчових продуктів та напоїв забезпечують такі підприємства: ПрАТ «Тернопільський молокозавод», ПрАТ «Тера», ПрАТ «Опілля», ПрАТ «Добра вода», ТОВ «Хоростків-цукор», «Тернопільський м'ясокомбінат» (структурний підрозділ компанії «Агропродсервіс»), ВАТ «Микулинецький хлібозавод», ТОВ «Збараж-цукор», ТОВ «Тернопільхлібпром», ТОВ «Надзбруччя хліб», ТОВ «Бучацький сирзавод», ТОВ «Шумський молокозавод», ТДВ «Шустов-спирт», ТДВ «Збараський хлібзавод», ТОВ «Галичина Ласунка», ТОВ «Екоз ТЗ», ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА», ТОВ «Агровіта ЛТД», ТОВ «Бучачхлібпром», ТОВ «Медобори», ТОВ «Кременецьке молоко», ТОВ «М'ясні продукти» та інші суб'єкти господарювання [50].

Обсяг реалізованої продукції підприємствами харчової промисловості Тернопільської області має чітку тенденцію до зростання. Упродовж 2012–2017 рр. обсяг реалізованої продукції зріс на 4295967 тис грн, тобто на 120% (див. рис. 2.3). Зміни у випуску та реалізації продукції є суттєвими, що свідчить про стрімкий розвиток харчової промисловості Тернопільської області. Окрім даного сектору промисловості, стрімких обертів набирає агропромисловий комплекс як один із потужних постачальників сировини для підприємств харчової промисловості.

Найбільшу частку реалізованої продукції Тернопільської області забезпечують такі підприємства: ПрАТ «Тернопільський молокозавод», ПрАТ «Опілля», ВАТ «Микулинецький хлібозавод», ПрАТ «Тера», «Тернопільський м'ясокомбінат», ПрАТ «Добра вода», ТОВ «Тернопільхлібпром», ТОВ «Надзбруччя хліб», ТДВ «Шустов-спирт», ТОВ «Галичина Ласунка», ТОВ «Агровіта ЛТД», ТОВ «Бучачхлібпром», ТОВ «Хоростків-цукор», ТОВ «Збараж-цукор», ТОВ «Кременецьке молоко» та інші.

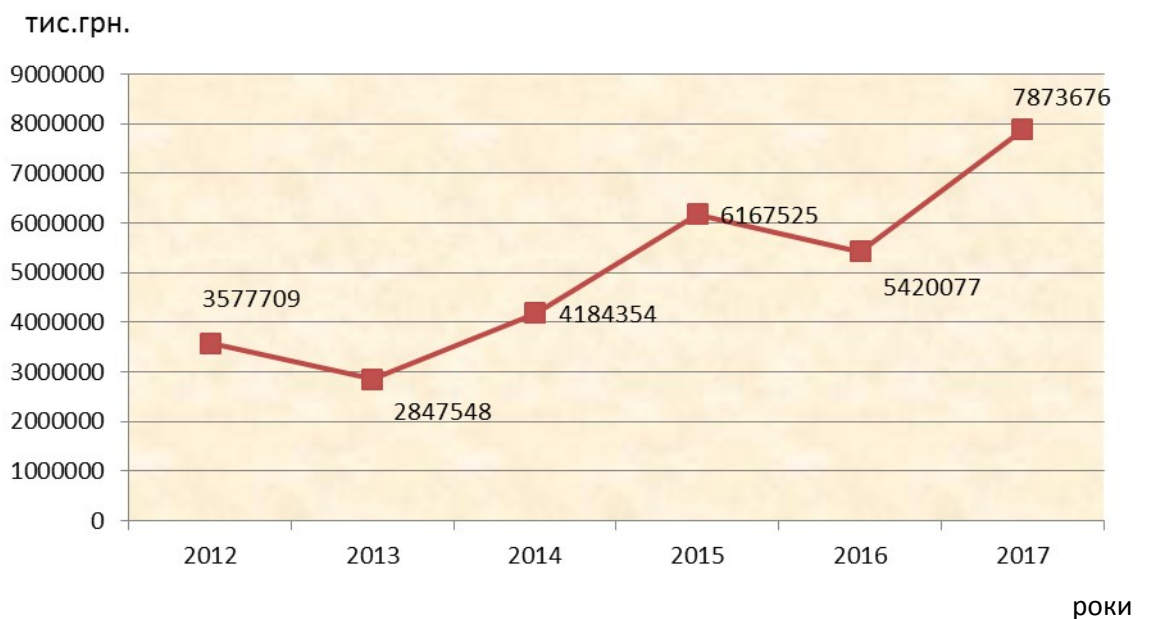


Рис. 2.3. Динаміка обсягів реалізованої продукції підприємствами харчової промисловості Тернопільської області за 2012–2017 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [50]

Варто зазначити, що згадані вище підприємства є сучасними, основні засоби частково оновлюються, однак потребують суттєвої модернізації з метою економії на енергоносіях та виробництва конкурентоспроможної продукції. Загальна вартість та вартість зносу основних фондів підприємств Тернопільської області подана в табл. 2.6.

Загальний аналіз показників діяльності підприємств харчової промисловості Тернопільської області свідчить про позитивну динаміку діяльності та розширення масштабів діяльності на вимогу конкурентного ринку.

Харчова промисловість як стратегічна галузь, яка, власне, впливає на рівень продовольчої безпеки держави, повинна на перспективу збільшувати обсяги випуску якісної продукції та забезпечити її здешевлення.

*Таблиця 2.6*

**Динаміка вартості основних фондів підприємств харчової промисловості Тернопільської обл. за 2014–2017рр.**

Показники		Роки			
		2014	2015	2016	2017
Залишкова вартість ОФ, тис грн	на початок року	1746405,8	768097,5	814144,4	920307,5
	на кінець року	1731815,2	842095,4	906025,6	1184645,5
Зношення ОФ, тис грн	на початок року	1886028,1	529681,5	637157,6	774503,5
	на кінець року	2038664,5	651952,6	672101,9	920101,2

Джерело: розраховано автором за даними [50]

Вважаємо, що для стратегічного розвитку даної галузі необхідно реалізувати ряд заходів:

- збільшити обсяги інвестиційних вливань у харчову промисловість з боку держави;
- забезпечити підготовку та перепідготовку кадрів для підприємств харчової промисловості;
- зменшити собівартість продукції даної галузі за рахунок впровадження інноваційної техніки та технологій;
- забезпечити купівельну спроможність населення важелями державного впливу з метою підвищення попиту на продукцію харчової промисловості;
- розширити географію міжнародних ринків збуту продукції та забезпечити міжнародні стандарти її виробництва;
- створити сприятливий інвестиційний клімат для міжнародних інвесторів;
- забезпечити співпрацю із сільськогосподарськими підприємствами в рамках формування портфеля сировинної бази.

Запропоновані заходи повинні позитивно вплинути на розвиток харчової промисловості України і тим самим забезпечити продовольчу безпеку держави.

## **2.2. Аналітична оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості**

Харчова промисловість відіграє важливу соціальну і стратегічну роль у житті суспільства, задовольняючи потреби населення в продуктах харчування. Така продукція характерна різноманітним асортиментом, що відповідає традиціям та смакам українських споживачів.

Оскільки харчова промисловість займає вагоме місце у структурі загального випуску промислової продукції Тернопільської області, тому нами досліджено фінансовий потенціал підприємств даної галузі як чинник підвищення ефективності діяльності з максимально можливим економічним результатом.

Фінансовий потенціал підприємства (ФПП) – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за низки умов: наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості; можливості залучення певного обсягу капіталу, який необхідний для реалізації ефективних інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану[152].

При дослідженні категорії «фінансовий потенціал підприємства» акцентують увагу на таких аспектах, як:

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

Узагальнюючи вищевикладені підходи, в межах дослідження, під фінансовим потенціалом підприємства пропонується розглядати сукупність власних і залучених фінансових ресурсів економічної системи і можливості їх ефективного управління з метою забезпечення операційної та інвестиційної діяльності і досягнення загальносистемних цілей в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища.

Підсумовуючи результати проведених досліджень, можна виділити два підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства:



– перший підхід базується на розрахунку й оцінці показників, що характеризують фінансовий стан підприємства ;

– другий підхід базується на оцінюванні вартості підприємства.

Варто зазначити, що рівень фінансового потенціалу суб'єкта господарювання не є статичною величиною і залежить від великої кількості факторів зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища. Таким чином, при оцінці фінансового потенціалу необхідно враховувати стан і розвиток факторів зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища підприємства. Окрім цього, необхідно проводити оцінювання не тільки поточного фінансового стану, й здійснювати його прогнозу оцінку з урахуванням зміни факторів фінансового середовища і ризиків.

Процес аналізу та оцінювання фінансового потенціалу (ФП) є досить складним і довготривалим, оскільки до уваги береться велика кількість фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Враховуючи складність даного процесу, ми пропонуємо провести аналіз та оцінку фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області за певним алгоритмом дій.

На основі дослідження наукових джерел з питань аналізу та оцінювання фінансового потенціалу сформовано алгоритм дій (етапів) для комплексної оцінки рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості (рис. 2.4).

Оскільки у сфері виробництва продуктів харчової промисловості задіяна досить велика кількість підприємств, тому для аналізу та оцінювання фінансового потенціалу ми обирали шість суб'єктів господарювання. Такі підприємства спеціалізуються із випуску різних видів харчових продуктів та напоїв і займають вагому частку на конкурентному ринку Тернопільської області.



Рис. 2.4. Алгоритм аналізу та оцінки фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості

Джерело: сформовано на основі авторських досліджень

На першому етапі передбачено опрацювання наукових джерел з питань аналізу та оцінки фінансового потенціалу підприємств. Варто виокремити розробки таких науковців, як Г. В. Блакитої, К. В. Ковтуненко, В. О. Кунцевич, Н. М. Левченко, І. А. Маринич, О. І. Маслак, О. В. Мілінчук, Г. О. Партин, Н. С. Педченко, Л. С. Стасюк, Р. О. Толпежнікова, В. В. Турчака, П. А. Фоміна та ін. Однак варто зазначити, що не має єдиної методики оцінювання й аналізу фінансового потенціалу підприємства. Отже, постає питання вибору показників і методики оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості.

На даному етапі ми пропонуємо достеменно опрацювати показники фінансово-економічної діяльності досліджуваних підприємств з метою правильного вибору оціночних показників фінансового потенціалу. Інформація стосовно діяльності підприємств має бути достовірною і за декілька періодів, з метою порівняння тенденцій ефективності діяльності. Інформаційною базою для проведення аналізу фінансового потенціалу стали звітні дані підприємств харчової промисловості за 2016–2017 рр.

Третій етап передбачає вибір основних показників для оцінки ФП підприємств. Беручи до уваги вже відомі дослідження науковців, які пропонують понад 20 показників [32] для оцінки фінансового потенціалу підприємств, ми оберемо найбільш використовувані показники, які будуть актуальними для аналізування фінансового потенціалу (ФПП) підприємств харчової промисловості (табл.2.7).

Вибір показників здійснюється на основі рейтингу використання науковцями в процесі досліджень фінансового потенціалу. Найбільш результативними для аналізу є такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти фінансової незалежності, коефіцієнти абсолютної, поточної та загальної ліквідності та інші. Для визначення рівня ФП підприємств пропонуються нормативні показники.

Таблиця 2. 7

**Універсальні показники визначення рівня фінансового потенціалу підприємств**

Показники	Частота застосування для оцінки рівня ФПП	Рівень ФПП		
		Високий (В)	Середній (С)	Низький (Н)
Коефіцієнт росту чистого доходу	7	$>0,26$	0,10-0,26	$<0,10$
Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	6	$>0,5$	0,3-0,5	$<0,3$
Коефіцієнт поточної ліквідності	5	$>2,0$	1,0-2,0	$<1,0$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	4	$>0,8$	0,4-0,8	$<0,4$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	7	$>0,2$	0,1-0,2	$<0,1$
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	5	$<0,5$	0,7-0,5	$>0,7$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	2	$>0, 1$	0,05-0,1	$<0,05$
Рентабельність активів	4	$>0,1$	0,05-0,1	$<0,05$
Рентабельність власного капіталу	7	$>0,15$	0,1-0,15	$<0,1$
Оборотність активів	4	$>1,6$	1,0-1,6	$<1,0$
Частка накопиченого капіталу	2	$>0,1$	0,05-0,1	$<0,05$
Коефіцієнт фінансової стійкості	2	$>0,90$	0,85-0,90	$<0,85$

Джерело: сформовано автором на основі [30; 87; 140]

На рис. 2. 5 представлена ієрархія рівнів фінансового потенціалу, яка дозволить надати вичерпну характеристику фінансового потенціалу (на

прикладі окремо взятого для дослідження підприємства) та сформувані пропозиції щодо його підвищення.

Досліджувані підприємства не всі є прибутковими, тому ми обирали універсальні показники, які і надали детальну характеристику стану ФП окремо взятого підприємства.



Рис. 2.5. Характеристика рівнів фінансового потенціалу підприємства

Джерело: сформовано на основі авторських досліджень

Четвертий етап. На даному етапі варто застосувати методіку розрахунку обраних показників дослідження ФП підприємств. Опрацювання наукових джерел дало змогу сформувані таблицю, яка

дозволила спростити процес розрахунку показників оцінки стану ФПП (табл. 2.8).

Таблиця 2. 8

**Економічна сутність та методика розрахунку основних показників, за якими здійснюється оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств**

Показники	Методика розрахунку	Економічна сутність показника
Коефіцієнт приросту чистого доходу	(Чистий дохід звіт. року – Чистий дохід поперед. року) / Чистий дохід поперед. року	Характеризує приріст(зменшення) чистого доходу за аналізований період
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	Показує, яку частину активів підприємства сформовано за рахунок власних коштів
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / поточні зобов'язання	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	Відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	Показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно.
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	Поточні та довгострокові зобов'язання / Валюта балансу	Показує, яку частку активів підприємства сформовано за рахунок позикових (залучених) коштів довгострокового та короткострокового характеру
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власні оборотні (обігові) кошти / Власний капітал	Показує співвідношення між власними оборотними ресурсами і власним капіталом підприємства
Рентабельність капіталу (активів)	Чистий прибуток / Активи	Характеризує ефективність використання активів підприємства
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	Характеризує ефективність вкладення коштів підприємства
Ефективність використання активів для виробництва продукції	Чистий дохід / Валюта балансу	Показує, скільки чистого доходу (виручки від реалізації) припадає на 1 грн коштів, інвестованих в активи підприємства
Частка накопиченого капіталу	Нерозподілений прибуток / Валюта балансу	Показує частку нерозподіленого прибутку в загальній вартості майна підприємства
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання / Пасиви	Частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі

Джерело: сформовано автором на основі [32; 143; 152]

П'ятий етап передбачає проведення рейтингової оцінки фінансового потенціалу досліджуваних підприємств за поданою вище методикою.

Для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства за сформованою системою показників необхідно порівняти їх фактичні значення із рекомендованими даними рейтингової оцінки (табл. 2.9)

Підсумкову оцінку фінансового потенціалу підприємства доцільно проводити на основі рейтингової оцінки, яка заснована на теорії і методиці комплексного фінансового аналізу підприємства. Завершальна рейтингова оцінка охоплює усі найважливіші параметри фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки під час її проведення використовуються показники, котрі характеризують ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів підприємства, стан і розміщення коштів і джерела їх формування.

Рейтингову оцінку визначає значення конкретного показника, який розкриває певні сторони діяльності об'єкта дослідження, отриманого на основі розрахунку результатів діяльності підприємств [32, с.73].

Для обґрунтування сутності рейтингової оцінки рівня фінансового потенціалу підприємств сформовано аналітичну таблицю і здійснено оцінку результатів проведених розрахунків (табл.2.10).

Відповідно до обраної методики, найвищий рівень фінансового потенціалу отримало ТОВ «Екор ТЗ» упродовж 2016–2017 рр. Дане підприємство спеціалізується на виробництві та переробці гречки, заготівлі с/г продукції. Коефіцієнт загальної ліквідності ТОВ «Екор ТЗ», що відображає ліквідність ресурсів підприємства для погашення його поточних зобов'язань, за розрахунками мав значення 17,5 у 2016 р. та 86 в 2017 р., що характеризує високий рівень ліквідності ресурсів підприємства. Коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності мали теж високий рівень, що підтверджує можливість підприємства своєчасно оплачувати борги (поточні зобов'язання).

ТОВ «Екор ТЗ» не має довгострокових зобов'язань, тому показники заборгованості теж є на високому рівні. Частка заборгованості в загальній сумі джерел у межах нормативних значень впродовж 2016–2017 рр.

Показники рентабельності власного капіталу теж мають позитивні результати (0,26 – 0,11) і характеризують ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня власного капіталу.

Узагальнюючи результати дослідження показників діяльності ТОВ «Екор ТЗ», можна стверджувати, що підприємство має перспективи подальшого ефективного розвитку і залучення інвестицій.

Оцінюючи найбільш результативні для аналізу показники, а саме рентабельність власного капіталу, коефіцієнти фінансової незалежності, коефіцієнти абсолютної, поточної та загальної ліквідності та інші, можна виокремити ПрАТ «Тернопільський молокозавод», ТОВ «Галичина Ласунка», ПрАТ «ТерА» як підприємства з середнім рівнем фінансового потенціалу.

Характеризуючи показники діяльності ПрАТ «ТерА», можна зробити висновок, що підприємство за окремими показниками (коефіцієнт фінансової незалежності та маневреності власного капіталу) має високий рівень, однак воно було збитковим у 2017 р. Відповідно, показники рентабельності за аналізований 2017 р. відсутні. Однак за іншими показниками підприємство має середній рівень (табл.2.9).



Таблиця 2.9

**Таблиця проміжних показників для визначення рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області за 2016–2017 рр.**

Показники	ПрАТ «Тернопільський молокозавод»		ПрАТ «ТерА»		ТОВ «Галичина Ласунка»		ПАТ «Чортківський хлібозавод»		ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА»		ТОВ «ЕкорТЗ»	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
1. Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	0,38	0,39	0,49	0,50	0,80	0,76	0,54	0,63	-0,4	-0,3	0,99	0,99
2. Коефіцієнт загальної ліквідності	1,25	1,73	1,45	1,42	2,52	2,61	1,03	1,41	0,5	0,6	17,5	86,9
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,70	1,12	0,50	0,55	0,59	0,62	0,58	0,64	0,19	0,22	66,2	6,34
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,14	0,06	0,05	0,07	0,03	0,21	0,04	0,04	0,01	52,04	2,06
5. Рентабельність активів	0,10	0,04	0,12	-0,06	0,03	0,03	0,02	0,02	-0,35	-0,11	0,29	0,11
6. Рентабельність власного капіталу	0,10	0,27	0,24	-0,13	0,04	0,04	0,03	0,03	-0,07	-0,33	0,30	0,11
7. Ефективність використання активів для виробництва продукції	3,20	3,25	4,17	4,79	1,41	1,23	0,35	0,63	0,85	0,61	1,36	0,91
8. Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,62	0,61	0,05	0,01	0,20	0,24	0,46	0,36	1,43	1,31	0,005	0,01
9. Частка накопиченого капіталу	0,03	0,09	0,04	-0,02	0,03	0,05	0,07	0,09	-0,43	-0,31	0,96	0,96
10. Коефіцієнт росту чистого доходу	0,35	0,30	-0,14	-0,03	0,11	0,36	0,32	0,56	0,001	0,38	0,24	0,61
11. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,71	0,74	0,49	0,50	0,80	0,79	0,73	0,86	-0,43	-0,31	0,99	0,99
12. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,07	0,19	0,23	0,20	0,31	0,39	0,007	0,06	-0,67	-0,46	0,90	0,98

Джерело: розраховано автором на основі звітних даних досліджуваних підприємств

Таблиця 2.10

**Рейтингова оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості  
Тернопільської області за 2016–2017 рр.**

Показники	ПрАТ «Тернопільський молокозавод»		ПрАТ «ТерА»		ТОВ «Галичина Ласунка»		ПАТ «Чортківський хлібозавод»		ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА»		ТОВ «ЕкорТЗ»	
	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
1. Коефіцієнт фінансової незалежності(автономії)	С	С	В	В	В	В	В	В	Н	Н	В	В
2. Коефіцієнт загальної ліквідності	С	С	С	С	В	В	С	С	Н	Н	В	В
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	С	В	С	С	С	С	С	С	Н	Н	В	В
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Н	С	Н	Н	Н	Н	В	Н	Н	Н	В	В
5. Рентабельність активів	ВВ	Н	В	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	В	В
6. Рентабельність власного капіталу	С	В	В	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	В	С
7. Ефективність використання активів для виробництва продукції	В	В	В	В	С	С	Н	Н	Н	Н	В	Н
8. Частка заборгованості в загальній сумі джерел	С	С	В	В	В	В	В	В	Н	Н	В	В
9. Частка накопиченого капіталу	Н	С	Н	Н	Н	С	С	С	Н	Н	В	В
10. Коефіцієнт росту чистого доходу	В	В	Н	Н	С	В	В	В	Н	В	С	В
11. Коефіцієнт фінансової стійкості	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	Н	Н	В	В
12. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	С	В	В	В	В	В	Н	С	Н	Н	В	В

Примітка: В – високий рівень, С – середній, Н – низький.

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

Отже, виходячи із результатів проведених розрахунків і зіставлення із нормативними значеннями, можна зробити висновок, що ПрАТ «ТерА» має усі можливості для здійснення ефективної виробничо-господарської діяльності, однак необхідно розширювати ринки збуту продукції, збільшувати обсяги її реалізації з метою досягнення прибутковості.

Лідером на ринку молока та молочної продукції у Тернопільській області є ПрАТ «Тернопільський молокозавод». Підприємство випускає високоякісну продукцію, розширює географію ринків збуту, однак за деякими фінансовими показниками не досягло високого рівня ФП. Зокрема, коефіцієнти загальної ліквідності, які розраховані за звітними даними підприємства, вказують на середній рівень ліквідних ресурсів. Показники рентабельності у 2016 році мають значення, які відповідали нижчому рівню ФП. Однак варто зазначити, що у 2017 р. результативність показників підвищилась до середнього і вищого рівнів, оскільки підприємство збільшило прибутковість на 29378 тис грн (табл. 2.9).

ТОВ «Галичина Ласунка» – це найбільший виробник морозива і заморожених продуктів у Тернопільському регіоні. Дане підприємство належить до сучасних виробництв, яке застосовує новітні технології у процесі виробництва продукції. Продукція підприємства користується попитом в усіх регіонах України, проте варто зазначити, що попит є сезонним.

Аналізуючи фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Галичина Ласунка» за 2016–2017 рр. можна зробити висновок про те, що підприємство працює ефективно, спостерігається зростання прибутку. Проте показники рентабельності активів і власного капіталу відображають низький рівень в оцінці фінансового потенціалу підприємства. Коефіцієнт фінансової незалежності в межах високого рівня, і це вказує на те, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. Коефіцієнт маневреності власного капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів.

Високий рівень даного показника свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних та частини оборотних активів. Спостерігається динаміка підвищення показника за 2016–2017 рр., що спричинено збільшенням величини фінансових ресурсів ТОВ «Галичина Ласунка».

Фінансовий потенціал ПАТ «Чортківський хлібо завод» відповідає середньому рівню фінансового потенціалу за більшістю показників. Підприємство є прибутковим, однак спостерігається тенденція його зменшення за аналізований період. Високий рівень показників відповідає фінансовій незалежності, зростанню чистого доходу та частці заборгованості в загальній сумі джерел. Проведений аналіз фінансово-економічних показників діяльності ПАТ «Чортківський хлібо завод» дозволяє зробити висновок про те, що підприємству необхідно підвищити ефективність діяльності у всіх її аспектах і зайняти конкурентну позицію на ринку харчових продуктів.

ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА» товариства з обмеженою відповідальністю «ДІНТЕР УКРАЇНА» спеціалізується на виробництві фруктових та овочевих соків. Підприємство є прибутковим, однак має низький рівень фінансового потенціалу за всіма показниками, окрім росту чистого доходу. Досліджуючи показники фінансово-економічної діяльності дочірнього підприємства за 2016–2017 рр. було виявлено суму непокритого збитку (128674 тис грн) та поточних зобов'язань і забезпечення (37966 тис грн), які суттєво впливають на результативність оціночних показників визначення рівня фінансового потенціалу підприємства.

Шостий етап передбачає прийняття управлінських рішень щодо нарощування та забезпечення ефективного використання фінансового потенціалу підприємства. На цьому етапі на основі узагальнення результатів оцінки фінансового потенціалу підприємства (табл. 2.9) розробляються напрями формування, накопичення та розподілу фінансових ресурсів,

формується відповідна фінансова стратегія, спрямована на мінімізацію втрат та фінансових ризиків.

Таким чином, використання запропонованої методики дослідження рівня фінансового потенціалу підприємств, яка базується на розрахунку та аналізі фінансово-економічних показників, дозволило сформувати рейтинг підприємств щодо належності їх до певного рівня фінансового потенціалу.

За результатами проведеного дослідження, з метою зміцнення і розвитку фінансового потенціалу підприємств, запропоновано такі методичні рекомендації:

для підприємств з низьким фінансовим потенціалом – впроваджувати програмні продукти для автоматизації процесів управління фінансами (аналізу фінансового стану, складання фінансових планів), в організаційній структурі підприємства виділити фінансово-економічний відділ і чітко визначити його функції у сфері управління фінансами, впроваджувати сучасні методи й інструменти фінансового менеджменту, підвищувати кваліфікацію персоналу, який займається управлінням фінансами;

для підприємств із середнім фінансовим потенціалом – регламентувати бізнес-процеси управління фінансами, підвищувати рентабельність операційної діяльності підприємства, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, використовувати складні програмні продукти для управління фінансами, розвивати фінансово-економічну службу підприємства і підвищувати її роль в організаційній структурі, підвищувати мотивацію персоналу;

для підприємств із високим рівнем фінансового потенціалу – удосконалювати бізнес-процеси управління фінансами, безперервно моніторити фінансовий стан підприємства і фактори зовнішнього середовища, здійснювати бенчмаркінг, постійно контролювати зміни та вплив зовнішнього середовища, інвестувати вільні грошові кошти в проекти або фінансові активи, забезпечуючи отримання додаткового доходу.

### **2.3. Комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємств як засіб нарощування фінансового потенціалу**

У сучасних умовах господарювання посилюється конкуренція між підприємствами за ринки збуту та ресурсів, за державні замовлення та бюджетне фінансування. Як наслідок, для укріплення свого становища в ринковому просторі фірми повинні вдосконалюватися, освоювати нові види продукції і технології, розширювати види діяльності, підтримувати свою конкурентоспроможність і вирішувати питання збільшення вартості свого бізнесу. За таких умов актуалізується проблема забезпечення надходжень інвестицій. Залучення інвестицій дозволяє підприємствам підвищувати конкурентні переваги і формувати додаткові ресурси для економічного розвитку та збільшення його ринкової вартості.

Варто зазначити, що харчова промисловість має високу інвестиційну привабливість завдяки швидкому терміну окупності вкладень порівняно з іншими галузями промисловості, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності.

Дослідженням сутності та методів оцінки інвестиційної привабливості підприємств займалися такі науковці, як Антипенко Є., Біляк Н. І., Гончарук А. Г., Крамаренко К. М., Кушнір Н. Б., Лайко Г. П., Стойчева А., Шумікін С. Проте питання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств та методики її визначення є актуальним і потребує подальшого дослідження у контексті діяльності підприємств харчової промисловості.

Дослідження наукових джерел щодо сутності інвестиційної привабливості підприємства дозволило сформулювати чотири групи за такими ознаками [2; 7; 22]:

1) інвестиційна привабливість як умова розвитку підприємства. Інвестиційна привабливість підприємства – це стан його економічного розвитку, при якому, з високим ступенем ймовірності, інвестиції можуть

дати задовільний рівень прибутковості у прийнятні для інвестора терміни або може бути досягнутий інший позитивний ефект;

2) інвестиційна привабливість як умова інвестування. Інвестиційна привабливість – це сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей, що визначають потенційний платоспроможний попит на інвестиції в основний капітал;

3) інвестиційна привабливість як сукупність показників. Інвестиційна привабливість підприємства – сукупність економічних і фінансових показників підприємства, що визначають можливість отримання максимального прибутку в результаті вкладення капіталу при мінімальному ризику вкладення коштів;

4) інвестиційна привабливість як показник ефективності інвестицій. Ефективність інвестицій визначає інвестиційну привабливість, а інвестиційна привабливість – інвестиційну діяльність. Чим вище ефективність інвестицій, тим вище рівень інвестиційної привабливості та масштабніша інвестиційна діяльність, і навпаки.

Таким чином, інвестиційна привабливість підприємства – показник загальної вартості підприємства, яка представляє сукупність об'єктивних і суб'єктивних характеристик, необхідних для задоволення інтересів усіх учасників інвестиційного процесу і дозволяє охарактеризувати його перспективи з урахуванням сукупного впливу факторів. Інвестиційна привабливість підприємства характерна не тільки стійкістю його фінансового стану, рівнем фінансових результатів, а й конкурентоспроможністю продукції, що випускається, ступенем ризикованих вкладень, можливістю активізації інноваційної діяльності, менеджментом та іміджем підприємства. Всі ці елементи, а також внутрішні показники, необхідно враховувати при оцінці інвестиційної привабливості підприємства.

У нашому розумінні інвестиційна привабливість – це інтегральна величина, яка характеризує не тільки платоспроможність, фінансову стійкість, а й ефективність використання фінансового потенціалу, здатність

розвиватись та підвищувати прибутковість капіталу, оновлювати матеріально-технічну базу виробництва, підвищувати якість і конкурентоспроможність продукції підприємства. Отже, інвестиційна привабливість підприємства – це комплексний показник, який визначає доцільність і результативність (ефективність) інвестування коштів у підприємство.

Інвестиційна привабливість формується під впливом багатьох чинників, але більшість із них відображаються у фінансовому стані підприємства. Аналіз фінансового стану підприємства може використовуватися як інструмент для вивчення рівня інвестиційної привабливості. Залучення вкладів безпосередньо пов'язано з рівнем інвестиційної привабливості підприємства, яка залежить від великої кількості взаємопов'язаних факторів.

Вивчення наукових джерел [5; 7] дозволило виокремити чинники, які можуть впливати на формування інвестиційної привабливості:

- інвестиційна активність, вплив якої полягає у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотку освоєння інвестицій, імовірності отримання інвестором прибутку;
- фінансовий чинник, що характерний часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів;
- виробничий чинник, який визначає рівень розвитку й очікувану норму рентабельності від основної діяльності підприємства;
- темпи зростання капітальних вкладень, що характеризує можливість розширення виробничих потужностей підприємства;
- інноваційний чинник, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок.



Досліджуючи різні підходи [7; 127] до визначення сутності інвестиційної привабливості підприємства, можна систематизувати й об'єднати їх у чотири групи за такими ознаками:

1) інвестиційна привабливість як умова розвитку підприємства. Інвестиційна привабливість підприємства – це стан його економічного розвитку, при якому з високою ймовірністю, в прийнятні для інвестора терміни, інвестиції можуть дати задовільний рівень прибутковості або може бути досягнутий інший позитивний ефект;

2) інвестиційна привабливість як умова інвестування. Інвестиційна привабливість – це сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей, що обумовлюють потенційний платоспроможний попит на інвестиції в основний капітал;

3) інвестиційна привабливість як сукупність показників. Інвестиційна привабливість підприємства – сукупність економічних і фінансових показників підприємства, що визначають можливість отримання максимального прибутку в результаті вкладення капіталу при мінімальному рівні ризику;

4) інвестиційна привабливість як показник ефективності інвестицій. Ефективність інвестицій визначає інвестиційну привабливість, а інвестиційна привабливість – інвестиційну діяльність. Чим вище ефективність інвестицій, тим вище рівень інвестиційної привабливості і масштабніше – інвестиційна діяльність, і навпаки.

Науковці [7; 127] пропонують різні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Ми розглянули окремі з них, а саме:

– комбінований підхід (оцінка внутрішніх і зовнішніх характеристик підприємства);

– ринковий підхід (заснований на аналізі зовнішньої інформації про підприємство);

– стратегічний підхід (орієнтується на тривалу перспективу: особлива увага приділяється обліку альтернативних витрат від невикористовуваних

можливостей, які в свою чергу є основним коригуючим чинником при аналізі динаміки фінансових показників);

– фінансовий і бухгалтерський підходи (засновані на аналізі внутрішньої інформації, в тому числі фінансового стану підприємства).

Усі ці підходи можна об'єднати, тому що вони не виключають один одного. Такі підходи допомагають розширити можливості оцінки підприємства в рамках проведеного аналізу.

Дослідження ряду методик [7; 28], що аналізують інвестиційну привабливість і використовуються у вітчизняній і світовій практиці, дозволяє згрупувати їх з позицій основних напрямків оцінки, цілей проведення аналізу (табл. 2.11).

Кожна із зазначених методик (табл. 2.11) має свої переваги та недоліки при здійсненні комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Більше того, ці системи оцінки недостатньо орієнтовані на розвиток інвестиційної діяльності всередині країни. Загальним їх недоліком є їх єдиноспрямованість.

Для оцінки інвестиційної привабливості пропонується використовувати як кількісні, так і якісні показники. Тому пропонуємо використовувати комплексну методику, яка включає в себе три підходи, в кожному з яких використовується оцінка основних факторів функціонування підприємства на ринку.

*Перший підхід* передбачає проведення оцінювання фінансового стану підприємства та рівня бізнес-планування.

*За другим підходом* здійснюється аналіз надійності підприємства з боку цінних паперів, що випускаються підприємством.

*Третій підхід* ґрунтується на дослідженні та виборі досвіду реалізації інвестиційних програм. Після оцінки інвестиційної привабливості обчислюється рейтинговий показник.

Таблиця 2.11

**Загальна характеристика методик оцінки інвестиційної  
привабливості підприємств**

Досліджені методики	Напрямки діяльності при кількісній оцінці	Напрямки діяльності при якісній оцінці	Мета здійснення аналізу	Переваги методики	Недоліки методики
Методика Бундес-банку	Рентабельність, окупність, ліквідність	Відсутні	Оцінка надійності підприємства як кредитотримувача	Оцінка платоспроможності і фінансового стану підприємства	Виключені з розгляду сторони діяльності підприємства, які аналізуються за допомогою якісних показників (односторонній вплив на оцінку інвестиційної привабливості)
Методика Банку Франції	Економічна діяльність, кредитна історія, платоспроможність	Оцінка керівництва	Оцінка надійності підприємства як кредитотримувача	Як складовий блок включений аналіз компетентності керівників і оцінка двох видів кредитних ризиків; формується рейтинг фірм товаровиробників	Не покриває в повною мірою факторів, які можуть вплинути на оцінку надійності підприємства як кредитотримувача
Методика Федеральної резервної системи США	Капітал, активи, прибутковість, ліквідність	Менеджмент	Оцінка надійності комерційного банку	Аналіз компетентності менеджменту	Виключені питання оцінки ризиків, які пов'язанні зі складом акціонерів і якістю корпоративного управління; пріоритет надається питанням менеджменту підприємств
Методика Банку Англії	Ринкові ризики, прибуток, пасиви	Бізнес-ризик, контроль, управління підприємством	Оцінка надійності комерційного банку	Аналіз компетентності менеджменту	Відсутня можливість застосування методики для оцінки інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта

Джерело: сформоване автором на основі [7;28]

Найбільш використовуваним вважається аналіз фінансового стану підприємства, який здійснюється у *три етапи*.

На першому етапі аналізують економічні ресурси підприємства. Для цього потрібно врахувати спрямованість бізнесу, його організаційно-правову форму, обсяги і сферу діяльності, а також характер управління підприємством. У результаті отримуємо повну оцінку економічного потенціалу підприємства. Повна оцінка економічного потенціалу передбачає використання кількісних і якісних методів для оцінки діяльності підприємства.

Другий етап передбачає аналіз фінансового стану підприємства для цілей інвестування. Оцінюється фінансовий стан підприємства, зокрема мобільність, ділова активність, спроможність і рентабельність.

На третьому етапі оцінюється рівень планування бізнесу. Для цього вивчаються наступні напрями:

- дослідження та оцінка репутації підприємства;
- оцінка ефективності управління підприємством;
- дослідження кредитної історії;
- оцінка ризиків.

*Другий підхід* передбачає здійснення оцінки зовнішньої інформації підприємства: аналіз величини виплачуваних дивідендів, зміни ринкової вартості акцій. За даного підходу використовуються такі показники:

- показники, що характеризують стійкість підприємства, яке випускає акції; досліджують його з позиції гарантування отримання інвестором доходу від вкладених інвестицій;
- показники, які характеризують надійність підприємства-емітента, розглядаючи його з позиції повернення інвестованих коштів у цінні папери даного підприємства.

Даний підхід надає повну інформацію про досліджуване підприємство з точки зору аналізу цінних паперів, яка цікавить реального інвестора.

В основі *третього підходу* лежить оцінка досвіду реалізації інвестиційних проектів. Потенційному інвестору необхідний аналіз економічної ефективності інвестиційного проекту для врахування впливу

ключових чинників інвестиційної привабливості. Необхідно врахувати кількість проектів, показники економічної ефективності, а також обсяг інвестицій за кожним проектом, у результаті чого формується рейтинговий показник.

При формуванні універсальної методики варто відзначити, що деякі підходи не дають повної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, їх необхідно коригувати на основі зміни вагових значень досліджуваних напрямів. Зокрема, якщо підприємство є товариством з обмеженою відповідальністю, то другий підхід не можна застосувати, отже, він потребує коригування.

Після проведення повної оцінки інвестиційної привабливості підприємства за запропонованою формулою (2.1) для обчислення коефіцієнта інвестиційної привабливості (КІП) інвестор отримує інформацію про всі напрямки функціонування підприємства на ринку. Дана методика[5] дозволяє виявляти слабкі сторони, тим самим дає можливість підприємству розробити комплекс заходів щодо їх усунення.

$$KIP = \frac{\sum_{x=1}^n Xi}{x_{\max}}, \quad (2.1)$$

де  $i = 1, 2, 3, \dots, n$  – кількість факторів;  $X_i$  – бальна оцінка кожного фактора з урахуванням вагомості;  $X_{\max}$  – максимально можлива сумарна кількість балів.

Такий підхід дозволяє врахувати найбільшу кількість факторів, тим самим дозволяє знизити ризики потенційного інвестора і дати об'єктивну оцінку інвестиційної привабливості підприємства. Проте, даний підхід є трудомістким і вимагає великої уваги.

Розглянувши підходи до вивчення та оцінки інвестиційної привабливості підприємства, можна відзначити, що неможливо одночасно використовувати всі підходи. Проте поставивши цілі оцінки і завдання, можна в перспективі виокремити підсумковий показник оцінки рівня

інвестиційної привабливості, що включає в себе сильні сторони наявних методик (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Основні показники для визначення інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості**

Показники	Економічний зміст	Формула для розрахунку	Нормативне значення
1	2	3	4
<b>Показники рентабельності</b>			
Рентабельність власного капіталу, %	Характеризує ефективність вкладення коштів підприємства	Чистий прибуток / Власний капітал $\times 100\%$	Збільшення
Рентабельність оборотних активів, %	Характеризує відносну прибутковість оборотних активів	Відношення чистого прибутку до середньої величини оборотних активів $\times 100\%$	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції, %	Характеризує ефективність витрат на виробництво і збут продукції	Відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції $\times 100\%$	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції, %	Характеризує ефективність витрат на виробництво і збут продукції	Відношення чистого прибутку від реалізації до собівартості продукції $\times 100\%$	Збільшення
Рентабельність капіталу (активів), %	Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на одиницю інвестованих в активи коштів	Відношення чистого прибутку до середньої величини активів $\times 100\%$	Збільшення
<b>Показники фінансової стійкості</b>			
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами	Характеризує абсолютну можливість перетворення активів підприємства у ліквідні кошти	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Оборотні активи	Збільшення ; Кзоа > 0,1
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюти балансу)	Власний капітал / Валюта балансу	Збільшення ; Кавт > 0,5
Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю оборотних активів	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання) / Власний капітал	Збільшення ; Кмок > 0,5
Коефіцієнт фінансової стабільності	Характеризує забезпеченість заборгованості підприємства власними коштами; перевищення власних коштів над позичковими свідчить про фінансову стійкість підприємства	Власні кошти / Позичкові кошти	Кфст > 1
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	Характеризує ступінь участі позичкового капіталу у формуванні активів	Позичковий капітал / Пасиви	Зменшення

Продовж.табл. 2.12

1	2	3	4
Коефіцієнт фінансового ризику (левериджу)	Показує співвідношення залученого і власного капіталу	Довгострокові зобов'язання / власні кошти	Зменшення
Коефіцієнт фінансової стійкості	Показує співвідношення власного і залученого капіталу	Власний капітал + Довгострокові зобов'язання / Пасиви	Кфс = 0,85-0,90
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю власного капіталу	Власні оборотні кошти / Власний капітал	Збільшення ; Кмвк > 0,5
<b>Показники ліквідності (платоспроможності)</b>			
Коефіцієнт поточної ліквідності(покриття)	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	Збільшення
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами	(Оборотні активи – Запаси) / Поточні зобов'язання	Збільшення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно.	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання	Збільшення
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	Здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року	Дебіторська заборгованість / Поточна кредиторська заборгованість	Кд/к $\geq$ 1

Джерело: сформовано автором на основі досліджень [140; 141;143; 151]

Розглянута методика оцінки інвестиційної привабливості заснована на аналізі фінансового стану підприємства за даними бухгалтерської звітності. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства передбачає формування системи показників за групами.

За даними бухгалтерської звітності проводиться дослідження фінансового стану підприємства на основі:

- аналізу рентабельності;
- аналізу фінансової стійкості;
- аналізу ліквідності і платоспроможності.

Рентабельність – це відносний коефіцієнт, який показує рівень прибутковості бізнесу. Коефіцієнт рентабельності відображає ефективність діяльності підприємства загалом, а також прибутковість окремих напрямків його діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної і т.п.). З метою отримання найбільш точних даних про ефективність діяльності підприємства потрібно провести розрахунок таких показників:

- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність основного капіталу;
- рентабельність реалізації продукції;
- рентабельність витрат;
- окупність основного капіталу;
- окупність власного капіталу.

Значення показника ліквідність вказує на здатність підприємства виконувати свої короткотермінові зобов'язання за допомогою оборотних активів або можливість їх погашення.

Платоспроможність підприємства є значущим показником при оцінці фінансового стану підприємства для інвесторів. Платоспроможність балансу – це можливість підприємства розрахуватись за зобов'язаннями наявними грошовими засобами та їх еквівалентами на кінець звітного періоду.

Фінансове становище підприємства можна вважати стійким, якщо всі розраховані показники є в межах нормативних значень. Критичним вважають такий стан підприємства, якщо розраховані показники знаходяться нижче нормативних значень, а у функціонуючому капіталі домінують позикові джерела фінансування. Нестійким фінансове становище підприємства можна вважати тоді, коли власний капітал підприємства дорівнює позиковому капіталу або є несуттєво більшим за позиковий капітал.

Варто відзначити, що для найбільш достовірної характеристики фінансового стану підприємства необхідно провести розрахунок



вищезгаданих показників за декілька звітних періодів. Це дасть можливість най повніше оцінити стійкості фінансового стану підприємства. З метою вкладення інвестицій у діяльність конкретного підприємства необхідно провести дослідження його конкурентного середовища і оцінити фінансовий потенціал підприємств-конкурентів.

Економічні показники діяльності підприємства є надзвичайно важливими для інвесторів, тому з метою зменшення ризиків необхідно провести комплексний аналіз інвестиційної привабливості підприємства(табл.2.13).

Таблиця 2.13

**Оціночні параметри показників визначення інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості**

Показники	Характеристика оціночних параметрів				
	Добре	Задовільно	В межах гранично допустимого	Незадовільно	Вкрай незадовільно
1	2	3	4	5	6
Рентабельність реалізованої продукції, %	>20	5–20	0–5	-20–0	< -20
Рентабельність капіталу (активів), %	>20	10–20	10–5	0–5	<0
Рентабельність оборотних активів, %	>15	5–15	0–5	-10–0	<-10
Рентабельність власного капіталу, %	>45	15–45	0–15	-30–0	<-30
Коефіцієнт поточної ліквідності	>1,3	1,15–1,3	1–1,15	0,9–1	<0,9
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	0,8–1	0,7–0,8	0,5–0,7	<0,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,3	0,2–0,3	0,15–0,2	0,1–0,15	<0,1

Продовж. табл.2.13

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами, %	>10	8–10	0–8	-6–0	<-6
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), %	>50	20–50	20–10	3–10	<3
Коефіцієнт фінансового ризику (левериджу)	<0,25	0,25–0,6	0,6–0,7	0,7–0,9	1
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,9	0,8–0,9	0,7–0,8	0,7–0,5	<0,5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2–0,5	0–0,2	-2–0	-4–(-2)	-6–(-4)
Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	>0,5	0,3–0,5	0,15–0,3	0,1–0,15	<0,1
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	0,8–1	0,7–0,8	0,5–0,7	<0,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,7–0,9	0,6–0,7	0,5–0,6	0,4–0,5	<0,4
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	>1	0,8–1	0,7–0,8	0,5–0,7	<0,5

*Джерело: сформовано на основі [7; 140; 141]*

На основі дослідження різних підходів і методів [81] щодо оцінювання інвестиційної привабливості підприємств нами сформована методика, яка базується на рейтинговій оцінці за бальною системою оцінювання показників фінансово-економічного стану підприємств харчової промисловості.

На основі [81] кожному оціночному параметру надаються бали, а саме:

- «добре» – 2 бали;
- «задовільно» - 1 бал;
- «в межах гранично допустимого значення» – 0;

- «незадовільно» – мінус 1 бал;
- «вкрай незадовільно» – мінус 2 бали.

За результатами проведених розрахунків показників фінансово-економічної діяльності досліджуваних підприємств за аналізований період сформовані таблиці 2.14, 2.15. За даної методики [81] враховується величина початкового параметра оцінки (за звітний рік) і надалі отриманий бал коригується з урахуванням динаміки (за аналогічний період попереднього року).

Оцінити інвестиційну привабливість досліджуваних підприємств можна, якщо підсумувати бали (коригування на динаміку) за бальною оцінкою характеристик, що входять до рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємства (табл. 2.16).

Варто зазначити, що результати проведених розрахунків фінансово-економічних показників є різними, оскільки досліджувалась діяльність не тільки прибуткових підприємств, а й і тих, які є конкурентоспроможними на ринку, але не мають позитивного економічного результату на час проведення дослідження. Такі підприємства, власне, і потребують інвестицій для підтримки і розвитку напрямку своєї виробничо-господарської діяльності. Саме комплексний аналіз дозволяє потенційному інвестору виділити ті підприємства, які мають великі можливості подальшого перспективного розвитку.

Сьогодні діяльність промислових підприємств є ризиковою під впливом факторів зовнішнього середовища (військові дії, коливання курсу валют, підвищення вартості енергоносіїв, газу та паливо-мастильних засобів, зростання мінімальної заробітної плати і т.п.).

Таблиця 2.14

**Допоміжна таблиця для визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості Тернопільської області за 2016–2017 рр.**

Показники	ПрАТ «Тернопільський молокозавод»				ПрАТ «ТерА»				ТОВ «Галичина Ласунка»			
	2016 р.	2017 р.	Оцінка в балах	Коригування на динаміку	2016 р.	2017 р.	Оцінка в балах	Коригування на динаміку	2016 р.	2017 р.	Оцінка в балах	Коригування на динаміку
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), %	38	39	1	1,03	49	50	1	1,02	80	76	2	1,95
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,25	1,73	2	2,28	1,45	1,42	2	2,02	2,52	2,61	2	2,03
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,70	1,12	2	2,38	0,50	0,55	-1	-0,91	0,59	0,62	-1	-0,95
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,14	-1	-0,29	0,06	0,05	-1	-1,2	0,07	0,03	-2	-3,33
5. Рентабельність капіталу (активів), %	10,2	4,2	-1	-2,43	12	-6,4	-2	-2,88	3,2	3,0	-1	-1,07
6. Рентабельність власного капіталу, %	10,0	26,5	1	1,62	24,2	-12,8	-2	-2,89	4,3	3,8	0	0,13
7. Рентабельність реалізованої продукції, %	4,0	6,0	1	1,33	3,0	-0,9	-1	-3,33	5,0	3,0	0	0,67
8. Рентабельність оборотних активів, %	9,9	24,8	2	2,60	17,5	-8,8	-1	-1,99	6,1	5,6	1	0,91
9. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами	0,20	0,42	0	0,52	0,31	0,30	0	-0,03	0,60	0,62	0	0,03

Продовж. табл. 2.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
10. Коефіцієнт фінансової стабільності	0,61	0,64	-1	-0,95	3,93	3,19	2	-2,23	0,96	1,03	2	2,07
11. Коефіцієнт фінансового ризику (левериджу)	0,88	0,90	-1	-0,98	-	-	-	-	-	0,04	2	2,0
12. Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,62	0,61	-1	-0,98	0,61	0,41	-2	-2,49	0,20	0,30	-2	-1,67
13. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,71	0,74	2	2,04	0,49	0,50	0	0,02	0,80	0,79	2	1,99
14. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,07	0,19	1	1,63	0,23	0,20	1	0,85	0,31	0,39	2	2,21
15. Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	0,19	0,48	1	1,60	0,47	0,41	1	0,85	0,39	0,44	1	1,11
16. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,44	0,48	-1	-0,92	0,44	0,48	-1	-0,92	0,44	0,53	-1	-0,83

Джерело: розраховано та сформовано автором на основі [7; 75; 127]

Таблиця 2.15

Показники	ПАТ «Чортківський хлібо завод»				ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА»				ТОВ «ЕкорТЗ»			
	2016 р.	2017 р.	Оцінка в балах	Коригування на динаміку	2016 р.	2017 р.	Оцінка в балах	Коригування на динаміку	2016 р.	2017 р.	Оцінка в балах	Коригування на динаміку
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), %	54	63	2	2,14	-42	-31	-2	-2,35	98,0	99,0	2	2,01
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	1,03	1,41	2	2,27	0,53	0,64	-2	-1,83	196,97	86,93	2	3,27
3. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,58	0,64	-1	-0,91	0,19	0,22	-2	-1,86	66,16	6,34	2	-7,44
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,21	0,04	-2	-6,25	0,04	0,01	-2	-5,0	52,04	2,06	2	-22,26
5. Рентабельність капіталу (активів), %	2,0	1,76	-1	-1,13	-3,55	-11,90	-2	-1,30	29,58	11,38	1	-0,60
6. Рентабельність власного капіталу, %	3,02	3,22	0	0,06	-7,64	-33,93	-2	-1,23	30,32	11,47	0	-1,64
7. Рентабельність реалізованої продукції, %	7,25	3,65	0	-0,97	10,76	3,17	0	-2,39	19,1	10,18	1	0,12
8. Рентабельність оборотних активів, %	4,02	4,15	0	0,03	-2,62	-25,83	-2	-1,10	30,45	12,35	1	0,47
9. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами, %	3,0	29,0	2	2,90	-8,7	-55	-2	-2,58	99,0	99,0	2	2,0

*Продовж. табл.2.15*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
10. Коефіцієнт фінансової стабільності	1,17	1,77	2	2,34	-0,30	-0,24	-2	-2,25	214,6	92,6	2	0,68
11. Коефіцієнт фінансового ризику (левериджу)	0,46	0,34	1	0,65	–	–	–	–	–	–	–	–
12. Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,46	0,36	-2	-2,28	1,43	1,31	2	1,91	0,005	0,011	-2	-1,45
13.. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,73	0,86	1	1,15	-0,43	-0,31	-2	-2,39	0,99	0,99	2	2,0
14. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,007	0,06	1	1,88	-0,67	-0,46	0	-0,45	0,90	0,98	2	2,08
15. Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу	0,01	0,09	-2	-1,11	-0,44	-0,50	-2	-2,12	0,91	0,93	2	2,02
16. Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,36	0,59	-1	-0,61	0,08	0,12	-2	-1,67	3,3	0,97	1	1,40

*Джерело: розраховано та сформовано автором на основі [7; 75; 127]*

Тому підприємства сьогодні не працюють, а виживають і шукають резервів для підвищення ефективності своєї діяльності. Дослідження рівня інвестиційної привабливості підприємств є одним із методів залучення потенційних інвесторів.

Аналізуючи результати проведеного дослідження рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості Тернопільської області за 2016–2017 рр., можна зробити висновок про те, що найбільш привабливими є такі підприємства, як: ПрАТ «Тернопільський молокозавод», ТОВ «Галичина Ласунка», ПАТ «Чортківський хлібозавод».

Таблиця 2.16

**Бальна оцінка інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості Тернопільського регіону за 2016–2017 рр.**

Підприємства	Рівень інвестиційної привабливості				
	Добре	Задовільно	В межах допустимого значення	Незадовільно	Вкрай незадовільно
	> 20 балів	10–20 балів	0–9 балів	0–(-5)балів	<(-5) балів
ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	–	10,48	–	–	–
ПрАТ «ТерА»	–	–	–	–	-14,11
ТОВ «Галичина Ласунка»	–	–	7,82	–	–
ПАТ «Чортківський хлібозавод»	–	–	1,38	–	–
ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА»	–	–	–	–	-26,64
ТОВ «ЕкорТЗ»	–	–	–	–	-17,34

Джерело: Сформовано автором на основі власних досліджень

Вищезгадані підприємства можуть бути потенційними учасниками інвестиційного проекту, проте їм необхідно надалі працювати над підвищенням ефективності своєї діяльності, тобто збільшенням фінансового



результату, зменшенням коротко- та довгострокових зобов'язань, мінімізацією витрат на виробництво продукції.

Решта підприємств, такі, як ПрАТ «ГерА», ДП «ДІНТЕР УКРАЇНА СКАЛА», ТОВ «ЕкорТЗ» знаходяться у вкрай незадовільному стані щодо інвестиційної привабливості. Дані підприємства випускають конкурентоспроможну продукцію, однак спостерігається тенденція до зменшення величини прибутку (або наявності збитків) за аналізований період та збільшення суми коротко- та довгострокових зобов'язань.

Використана методика оцінки рівня інвестиційної привабливості має такі переваги: комплексний підхід, охоплення великої сукупності показників і коефіцієнтів, математичний розрахунок фінансово-економічних показників, які є критерієм оцінки інвестиційної привабливості, що дозволяє враховувати динаміку показників за кілька років.

Запропонована методика дає змогу інвестору вибрати з декількох підприємств найбільш інвестиційно-привабливі, а також дозволить отримати кількісний результат (у балах), що сприятиме прийняттю результативних рішень щодо вибору об'єкта інвестування, і як результат – отримати максимум позитивного ефекту від впровадження інвестиційного вкладення.

Варто зазначити, що вітчизняні підприємства харчової промисловості мають високий рівень інвестиційної привабливості за рахунок швидкого терміну окупності вкладень, порівняно з іншими галузями промисловості, що дуже важливо в умовах економічної нестабільності.

## **Висновки до розділу 2**

1. Досліджено стан харчової промисловості України, яка охоплює понад 40 галузей, а промислове виробництво продуктів харчування здійснюють понад 5000 підприємств, які виробляють дуже широкий асортимент продуктів харчування. З'ясовано, що харчова промисловість

України розвивається досить швидкими темпами. Розвиток харчової промисловості в 2017р. забезпечували такі основні виробництва, як виробництво олії та тваринних жирів (153066,3 млн грн), виробництво м'яса та м'ясних продуктів (85655,2 млн грн), виробництво тютюнових виробів (64248,5 млн грн), виробництво молочних продуктів (59753,9 млн грн) та інші.

2. На основі проведеного дослідження встановлено, що серед основних видів виробництва харчової галузі відбулось збільшення обсягів виробництва харчових продуктів (на 8,5%). Позитивна динаміка виробництва продукції харчової промисловості спостерігалась у 13 регіонах (у січні–березні 2016 року зростання було зафіксовано в 11 регіонах), із найбільшим приростом у Тернопільській (+36,1%), Вінницькій (+26,1%) та Одеській (+20,5%) областях. В 11 регіонах спостерігався спад виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (від -1,8% у Черкаській до -35,0% в Івано-Франківській областях).

3. Досліджуючи стан харчової промисловості України за 2016–2017 рр. за усіма показниками виробничо-економічної діяльності підприємств, можна спостерігати позитивну динаміку, а саме: збільшення кількості підприємств, нарощування обсягів виробництва продукції, приріст прибутку та рентабельності, підвищення рівня заробітної плати.

4. На основі проведених розрахунків фінансових показників сформована рейтингова оцінка рівня фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області за 2016–2017 рр. Оцінюючи найбільш результативні для аналізу показники, зокрема рентабельність власного капіталу, коефіцієнти фінансової незалежності, коефіцієнти абсолютної, поточної та загальної ліквідності та інші, можна виокремити ПрАТ «Тернопільський молокозавод», ТОВ «Галичина Ласунка», ПрАТ «ТерА» як підприємства з середнім рівнем фінансового потенціалу.

5. За результатами проведеного дослідження з метою зміцнення і розвитку фінансового потенціалу підприємств запропоновано такі методичні рекомендації:

— для підприємств з низьким фінансовим потенціалом – впроваджувати програмні продукти для автоматизації процесів управління фінансами (аналізу фінансового стану, складання фінансових планів), в організаційній структурі підприємства виділити фінансово-економічний відділ і чітко визначити його функції у сфері управління фінансами, застосовувати сучасні методи й інструменти фінансового менеджменту, підвищувати кваліфікацію персоналу, що займається управлінням фінансами;

— для підприємств із середнім фінансовим потенціалом – регламентувати бізнес-процеси управління фінансами, підвищувати рентабельність операційної діяльності підприємства, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, використовувати сучасні програмні продукти для управління фінансами, розвивати фінансово-економічну службу підприємства і підвищувати її роль в організаційній структурі, підвищувати мотивацію персоналу;

— для підприємств з високим рівнем фінансового потенціалу – удосконалювати бізнес-процеси управління фінансами, безперервно моніторити фінансовий стан підприємства і фактори зовнішнього середовища, здійснювати бенчмаркінг, постійно контролювати зміни та вплив зовнішнього середовища, інвестувати вільні грошові кошти в проекти або фінансові активи, забезпечуючи отримання додаткового доходу.

6. Аналізуючи результати проведеного дослідження рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості Тернопільського регіону за 2016–2017 рр. можна зробити висновок про те, що найбільш привабливими є такі підприємства, як ПрАТ «Тернопільський молокозавод», ТОВ «Галичина Ласунка», ПАТ «Чортківський хлібозавод». Вони можуть бути потенційними учасниками інвестиційного проекту, проте їм необхідно надалі працювати над підвищенням ефективності своєї

діяльності, тобто збільшенням фінансового результату, зменшенням коротко- та довгострокових зобов'язань, мінімізацією витрат на виробництво продукції.

Результати дослідження опубліковані в наступних джерелах: [14; 17; 18]

### РОЗДІЛ 3

## СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

### 3.1. Обґрунтування економіко-математичної моделі прогнозування фінансового потенціалу підприємств

Основним завданням процесу управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання є оптимізація його фінансових потоків з метою забезпечення позитивного фінансового результату. Таким чином, підприємство повинно сформулювати фінансовий план своєї діяльності, в основу якого покладено результати прогнозних досліджень.

Дослідження та аналіз наукових джерел та програмних документів, присвячених як питанням теорії та методології прогнозування, так і особливостям управління фінансовим потенціалом підприємства, дозволив зробити висновок про необхідність адаптації існуючих методик та інструментарію прогнозування соціально-економічних явищ до особливостей предметної сфери прогнозу, якою в даному дослідженні визначено фінансовий потенціал підприємства.

Процес прогнозування фінансового потенціалу підприємства характеризується формуванням системи фінансових можливостей та вибором найбільш ефективних шляхів їх оптимізації. У межах фінансового прогнозування формується загальна концепція фінансового розвитку та фінансова політика підприємства, яка враховує усі напрями його діяльності.

Варто зауважити, що є безліч чинників у прогнозованому періоді, які можуть спричинити невідповідність, і тому фінансове прогнозування не завжди може бути проведено з великою точністю. Однак можливість помилки не повинна бути тією причиною, яка може привести до відмови від використання прогнозування [139].

Процес прогнозування фінансового потенціалу підприємства можна здійснювати за такими напрямками:

- прогнозування ресурсної бази підприємства (трудові, фінансові, матеріальні);
- прогнозування фінансового стану (оцінка фінансової рівноваги);
- прогнозування фінансової політики [139].

В умовах побудови ринкових відносин при аналізі фінансового потенціалу повинен передувати глибокий фінансовий аналіз діяльності підприємства, зокрема аналіз фінансового стану та визначення фінансових можливостей підприємства.

Характеризуючи процес прогнозування фінансового потенціалу, варто зазначити, що першочергово піддаються прогнозуванню обсяги виробництва та реалізації продукції, а згодом прогнозуються фінансові показники та показники руху коштів. Прогнозування обсягу виробництва і реалізації продукції є першим етапом та необхідним інструментом у встановленні взаємозв'язку між перспективами розвитку підприємства та потребами в залученні інвестицій і фінансових ресурсів.

Виконання стратегічних прогнозів потребує повноцінного фінансування, яке передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей, так і залучення додаткових зовнішніх ресурсів. Основні стратегічні функціональні складові розвитку підприємства, зокрема інноваційна, маркетингова, організаційна, збутова, формуються з урахуванням реальних фінансових можливостей і фінансових перспектив.

Специфіка прогнозування фінансового потенціалу полягає в тому, що підприємство відрізняється взаємозалежністю і певним ступенем інертності. Остання характеризує залежність значення будь-якого показника в даний момент від стану цього ж показника за попередній період, але в той же час неприпустимо абстрагування від впливу різноманітних факторів. Отже, прогнозне значення показника фінансового потенціалу включає у себе

реалізацію факторної моделі, яка пов'язує результат з фактором, що на нього вплинув.

Прогнозування показників фінансового потенціалу можна здійснювати в таких періодах:

- короткострокове прогнозування – 1-4 роки;
- середньострокове прогнозування – 5-10 років;
- довгострокове прогнозування – 11–15 років.

При короткостроковому прогнозуванні на перший план виходить кількісна та якісна оцінка змін показників. Середньострокове і довгострокове прогнозування будується на основі системи прогнозів [139].

Варто зазначити, що діяльність будь-якого підприємства багато в чому залежить від наявності і використання власного потенціалу. Ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість – це показники, які визначають сукупний фінансовий потенціал підприємства.

Дослідження різних методів проведення аналізу дозволяє вибрати найбільш оптимальний спосіб проведення і, на основі отриманих результатів, визначати фінансовий потенціал підприємства, а також спрогнозувати показники на короткострокову, середньострокову або довгострокову перспективу.

Для визначення рівня значущості і залежності показників фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області пропонується використовувати метод кореляційного і регресійного аналізу.

У процесі аналізу фінансового потенціалу підприємств (Фпп) за даною методикою визначено його взаємозалежність з такими показниками, як коефіцієнт автономії (Ка), коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними засобами (Кз), коефіцієнт поточної ліквідності (Кл), рентабельність продукції (Р), коефіцієнт загальної оборотності активів (Кзоа) (п.2.3).

Розрахунок вищезгаданих показників подано в параграфі 2.3 дисертаційної роботи.

Далі проаналізовано динаміку основних фінансових показників діяльності досліджуваних підприємств за період 2013–2017 рр., які мають безпосередній вплив на формування рівня їх фінансового потенціалу (рис. 3.1).

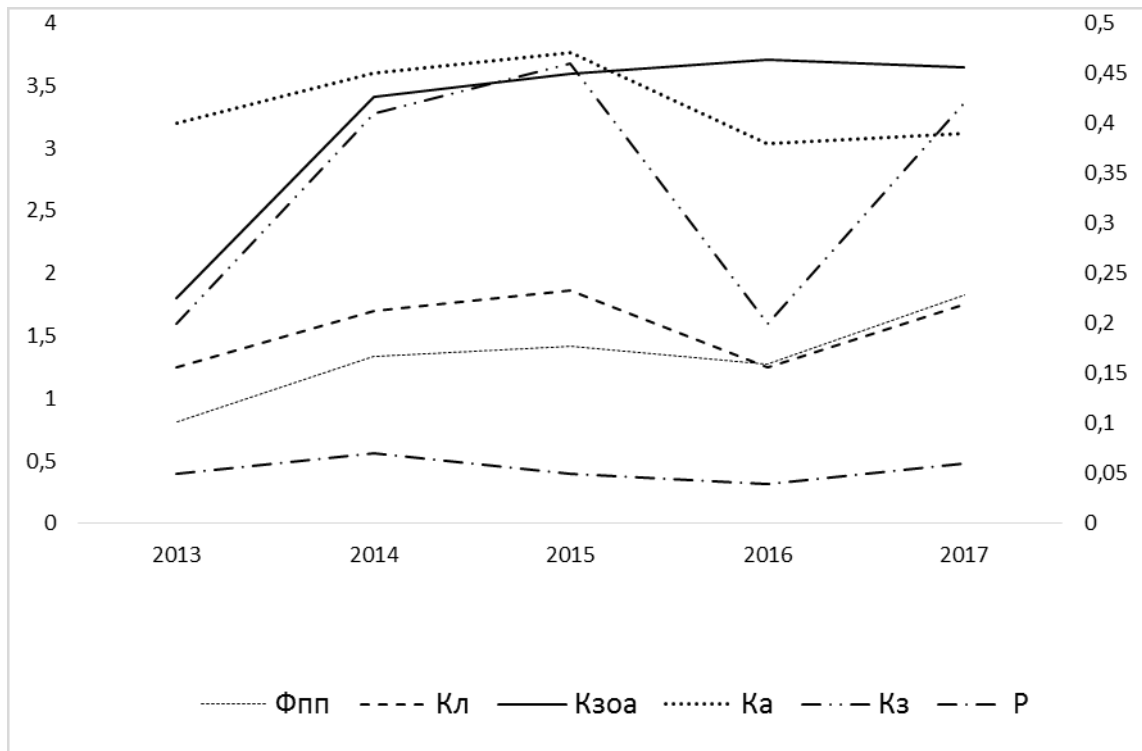


Рис. 3.1. Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності ПрАТ «Тернопільський молокозавод» за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства[119]

Для аналізу показників використаємо середньорічний темп росту та коефіцієнт варіації показника. Середньорічний темп росту ( $T$ ) розраховують за формулою[60]:

$$\bar{T} = \sqrt[5]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4} , \quad (3.1.)$$

де  $T_1, T_2, T_3, T_4$  – ланцюгові темпи зростання.



Коефіцієнт варіації застосовується тоді, коли необхідно порівняти мінливість ознак об'єкта. Мінливість вважається слабкою, якщо  $v < 10\%$ ; якщо  $v$  від 11–25% – середньою і значною за  $v > 25\%$ .

Коефіцієнт варіації:

$$K_{VAR} = \frac{\sigma(x)}{\bar{x}} \cdot 100\%, \quad (3.2)$$

де  $\sigma(x)$  – середнє квадратичне відхилення,  $\bar{x}$  – середнє значення.

Значення середнього темпу зростання та коефіцієнта варіації показників ПрАТ «Тернопільський молокозавод» подано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Показники середнього темпу росту та коефіцієнтів варіації  
фінансово-економічних показників ПрАТ «Тернопільський  
МОЛОКОЗАВОД»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
$T$	122,43%	99,37%	120,38%	108,78%	104,66%	119,33%
$K_{VAR}$	27,09%	9,48%	37,68%	18,61%	21,11%	25,01%

Джерело: розраховано автором

Економіко-математична модель динаміки фінансового потенціалу підприємства має вигляд:

$$y = 0,85664 + 0,4991 \ln(t), R = 0,8774, \quad (3.3)$$

де  $y$  – фінансовий потенціал,  $t$  – період часу, рік.

Показник фінансового потенціалу ПрАТ «Тернопільський молокозавод» має позитивну динаміку. Однак темп зростання показника Фпп має сповільнений характер (модель описується логарифмічною залежністю).

Дослідження та оцінку взаємозв'язків між досліджуваними показниками проведемо з допомогою матриці кореляційних впливів (табл.3.2). На основі проведеного дослідження матриці коефіцієнтів кореляції можемо зробити висновок про те, що на величину показника Фпп, згідно з теорією, не має впливу коефіцієнт автономії, а решта вищезгаданих показників мають додатний вплив, тобто збільшення цих показників збільшує величину показника Фпп.

Для математичного обґрунтування визначення дії перелічених показників на результуючий, проведемо перевірку значущості отриманих коефіцієнтів кореляції.

Таблиця 3.2

**Взаємозалежність фінансових показників ПрАТ «Тернопільський  
МОЛОКОЗАВОД»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
Фпп	1	–	–	–	–	–
Ка	0,0429	1	–	–	–	–
Кз	0,7099	0,6975	1	–	–	–
Кл	0,7106	0,6973	0,9984	1	–	–
Р	0,3356	0,4095	0,6267	0,5854	1	–
Кзоа	0,8196	0,1578	0,5401	0,5400	0,0803	1

*Джерело: авторська розробка*

Згідно з [64], значущість коефіцієнтів кореляції перевіримо за допомогою F-статистики Фішера-Снекедора. Критичне значення цієї статистики для ( $k_1=2-1=1$ ,  $k_2=5-1=4$ ) становить 7,71.

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що тільки для коефіцієнтів кореляції між показниками Фпп і Кзоа та Кз і Кл

маємо значення  $F > F_{кр}$ . Отже, можемо стверджувати, що між даними показниками існує взаємозалежність. Збільшення коефіцієнта забезпечення оборотності активів власними засобами сприяє зростанню показника поточної ліквідності.

Економіко-математична модель залежності фінансового потенціалу від коефіцієнта загальної оборотності активів має вигляд:

$$y = 0,14991 + 0,3665x, R = 0,8196,$$

де  $y$  – фінансовий потенціал,  $x$  – показник Кзоа.

Зростання значення коефіцієнта загальної оборотності активів на 1 % призводить до збільшення показника Фпп на 0,367%. Відсоток зростання значення показника Фпп є незначним, однак є перспективним.

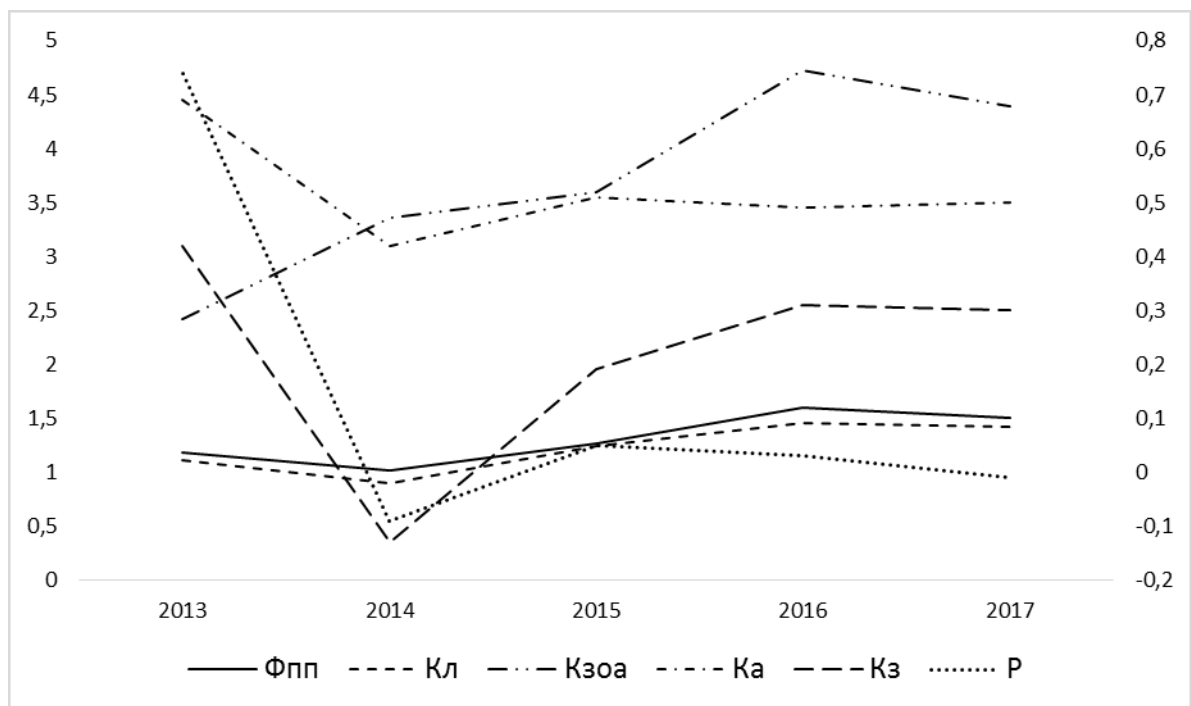


Рис. 3.2. Динаміка основних фінансових показників ПрАТ «ТерА» за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства[119]

Проведемо аналіз темпів зростання фінансових показників, а саме: коефіцієнта автономії (Ка), коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними засобами (Кз), коефіцієнта поточної ліквідності (Кл), рентабельності продукції (Р), коефіцієнта загальної оборотності активів (Кзоа) діяльності ПАТ «ТерА» (рис. 3.2).

Варто зазначити, що усі досліджувані нами показники мають тенденцію до зростання з 2014 року. Негативний вплив на діяльність підприємства мав період 2013–2014 рр. Така ситуація прослідковується у діяльності багатьох підприємств харчової промисловості, оскільки саме в цей період вагомий вплив мали зовнішні фактори.

Значення середнього темпу зростання та коефіцієнта варіації показників ПАТ «ТерА» подано в табл. 3.3.

*Таблиця 3.3*

**Показники середнього темпу зростання та коефіцієнтів  
варіації ПАТ «ТерА»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
<i>T</i>	106,20%	92,26%	91,93%	106,35%	87,34 %	116,05%
<i>K<sub>VAR</sub></i>	18,16%	19,22%	96,73%	18,94%	233,94%	24,57%

*Джерело : розроблено автором*

Проведено аналіз взаємозв'язків між досліджуваними показниками за допомогою матриці кореляційних впливів (табл. 3.4).

На основі проведеного дослідження матриці коефіцієнтів кореляції можна зробити висновок про те, що на показник Фпп практично не має впливу Ка. Варто зазначити, що негативний вплив на значення показника Фпп має рентабельність продукції, оскільки протягом 2013–2017 рр.

рентабельність продукції практично має від'ємне значення. Всі інші показники мають позитивний вплив на величину показника Фпп.

Таблиця 3.4.

### Взаємозалежність фінансових показників ПАТ «ТерА»

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
Фпп	1	–	–	–	–	–
Ка	-0,0503	1	–	–	–	–
Кз	0,5967	0,7681	1	–	–	–
Кл	0,9781	0,0342	0,6639	1	–	–
Р	-0,2078	0,9758	0,6376	-0,1506	1	–
Кзоа	0,8125	-0,6228	0,0185	0,7438	-0,7307	1

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства [119]

Необхідно зауважити, що значущими є тільки коефіцієнти кореляції між Фпп і Кзоа та між Р і Ка. Економіко-математична модель залежності Фпп(у) від Кзоа(х) має вигляд:

$$y = 0,5236 + 0,2129x, R = 0,8125 \quad (3.4)$$

Зростання коефіцієнта загальної оборотності активів на 1 % веде до збільшення показника Фпп на 0,2129 %.

Економіко-математична модель залежності Кзоа (у) від Фпп (х) описується таким чином:

$$y = -0,3666 + 3,004x, R = 0,8125 \quad (3.5)$$

Зростання значення показника фінансового потенціалу ПАТ «ТерА» на 1% збільшує величину Кзоа на 3,004%.

У результаті досліджень показників ми отримали наступну функціональну залежність між коефіцієнтом автономії та рентабельністю продукції. Економіко-математична модель залежності Ка (у) від Р (х) має вигляд:

$$y = 0,4801 + 0,2903x, R = 0,9758 \quad (3.6)$$

Відповідно до [64] і проведеного дослідження взаємозалежності показників ПрАТ «Тера» можна відзначити, що підвищення рентабельності продукції сприяє зростанню коефіцієнта автономії.

Аналізуючи діяльність ТОВ «Галичина Ласунка», можна зробити висновок про те, що фінансові показники є в межах нормативних значень, однак необхідно й надалі нарощувати значення показника фінансового потенціалу. Дещо ситуація покращилась з 2015 року і спостерігається збільшення величини показника Фпп, однак спостерігається зменшення значення коефіцієнтів Р та Кзоа (рис. 3.3).

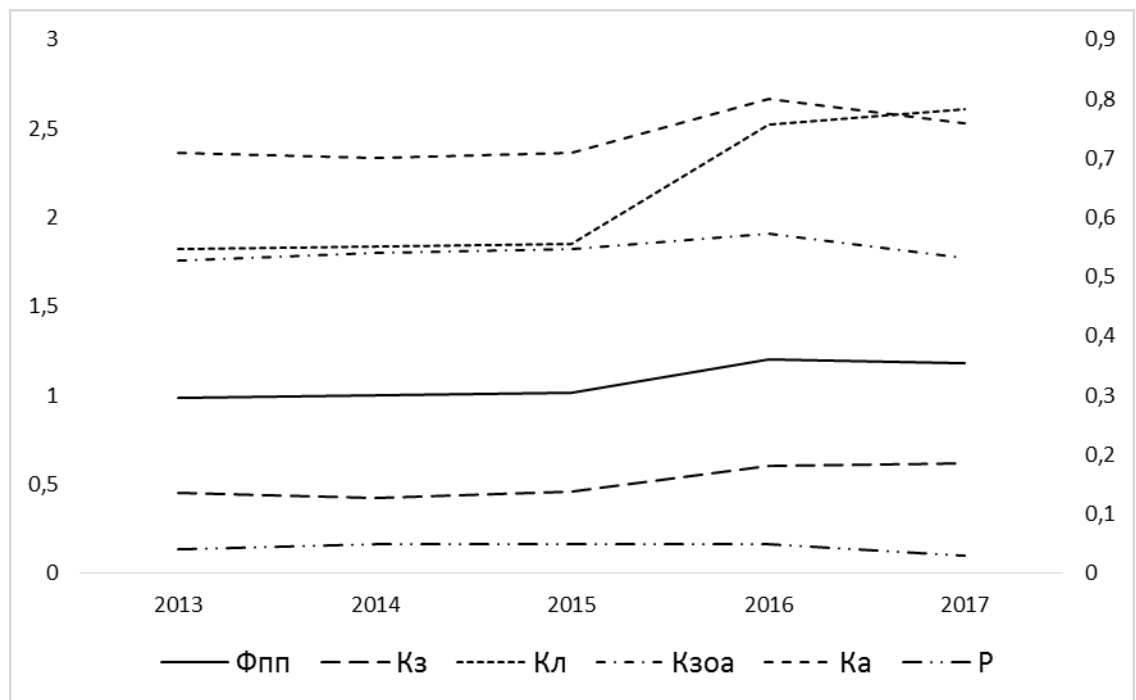


Рис. 3.3. Динаміка фінансових показників ТОВ «Галичина Ласунка» за 2013–2017 рр.

Джерело : розроблено автором на основі звітних даних підприємства

Значення середнього темпу зростання та коефіцієнта варіації фінансових показників ТОВ «Галичина Ласунка» подано в табл. 3.5

Таблиця 3.5

**Показники середнього темпу зростання та коефіцієнтів варіації  
ТОВ «Галичина Ласунка»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
$T$	104,52%	101,72%	108,34%	109,43%	93,06%	100,14%
$K_{VAR}$	9,82%	5,81%	18,18%	18,81%	20,33%	3,30%

Джерело : розроблено автором

Економіко-математична модель динаміки фінансового потенціалу підприємства подана у вигляді:

$$y = 0,9003 + 0,05875t, R = 0,8786, \quad (3.7)$$

де  $y$  – фінансовий потенціал,  $t$  – період часу, рік.

На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що значення показника Фпп ТОВ «Галичина Ласунка» щорічно в середньому зростає на 0,05875 %.

Аналіз взаємозв'язку між досліджуваними показниками проведемо за допомогою матриці кореляційних впливів (табл. 3.6).

На основі матриці коефіцієнтів кореляції можемо зробити висновок про те, що на величину показника Фпп має незначний негативний вплив показник рентабельності. Решта показників мають додатний вплив, тобто збільшення значення цих показників збільшує величину показника Фпп.

Доцільно зазначити, що значущими є залежності між коефіцієнтами кореляції, а саме Фпп і Ка, Фпп і Кз, Фпп і Кл. Оскільки показники Ка і Кз є мультиколінеарними з показником Кл, то для побудови економіко-математичної моделі незалежною змінною буде вибраний показник Кл.

Таблиця 3.6

**Взаємозалежність фінансових показників ТОВ «Галичина  
Ласунка»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
Фпп	1	–	–	–	–	–
Ка	0,9607	1	–	–	–	–
Кз	0,9754	0,9138	1	–	–	–
Кл	0,9850	0,9089	0,9872	1	–	–
Р	-0,3080	-0,1437	-0,4822	-0,4580	1	–
Кзоа	0,5232	0,6690	0,3609	0,3702	0,6362	1

*Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства*

Економіко-математична модель залежності показника фінансового потенціалу( $y$ ) від Кл ( $x$ ) має вигляд:

$$y = 0,5229 + 0,2601x, R = 0,9849 \quad (3.8)$$

Збільшення Кл на 1% веде до зростання Фпп на 0,2601%.

Економіко-математичну модель залежності Кл ( $y$ ) від Фпп ( $x$ ) можна подати у вигляді:

$$y = -1,8871 + 3,2797x, R = 0,9849 \dots\dots\dots(3.9)$$

Зауважимо, що в даному випадку спостерігається функціональна залежність. Збільшення значення показника Фпп на 1% веде до зростання величини показника Кл на 3,2797%.

Аналізуючи показники діяльності ПАТ «Чортківський хлібозавод», варто зазначити, що значення показника Фпп має мінливу змінність. Значення показників рентабельності продукції і загальної оборотності мають тенденцію до зменшення (рис.3.4).



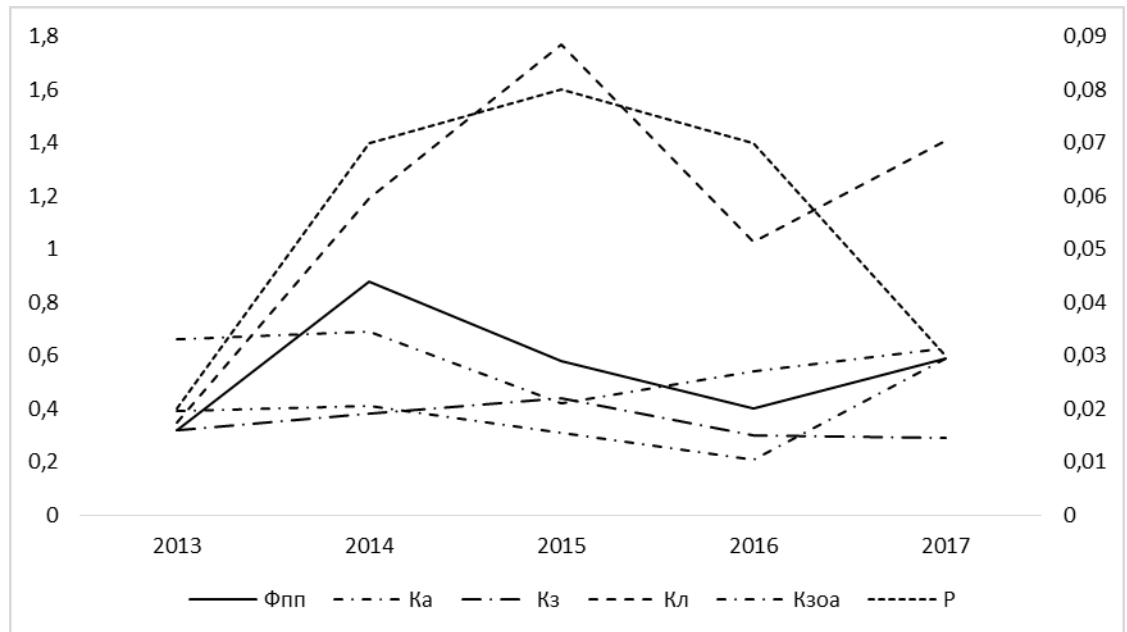


Рис. 3.4. Динаміка фінансових показників ПАТ «Чортківський хлібозавод» за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства[119]

Значення середнього темпу зростання та коефіцієнта варіації показників ПАТ «Чортківський хлібозавод» подана в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Показники середнього темпу зростання та коефіцієнтів варіації  
ПАТ «Чортківський хлібозавод»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
$T$	116,45%	98,84%	97,57%	141,67%	110,67%	116,45%
$K_{VAR}$	38,76%	18,61%	18,23%	45,77%	50,03%	38,76%

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства[119]

На основі проведеного дослідження показників середнього темпу зростання можна зробити висновок про те, що значення коефіцієнтів Ка і Кз є

меншим від одиниці. Нормативне значення коефіцієнта  $K_a > 0,5$ , тобто підприємство може виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів.

Оцінку взаємозв'язку між досліджуваними показниками проведено за допомогою матриці кореляційних впливів (див. табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Взаємозалежність фінансових показників ПАТ «Чортківський  
хлібозавод»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
Фпп	1	–	–	–	–	–
Ка	0,2159	1	–	–	–	–
Кз	0,4559	-0,5194	1	–	–	–
Кл	0,5402	-0,6122	0,5376	1	–	–
Р	0,4568	-0,5886	0,6571	0,6294	1	–
Кзоа	0,3185	0,5292	-0,2754	0,0839	-0,6220	1

*Джерело: розроблено автором*

Аналізуючи результати проведеного дослідження фінансових показників (табл. 3.8), можна зробити висновок про те, що всі коефіцієнти мають позитивний вплив на значення показника фінансового потенціалу ПАТ «Чортківський хлібозавод». Зростання коефіцієнта автономії негативно впливає на значення показники Кз, Кл та Р. Однак коефіцієнти кореляції є незначущими, тому неможливо встановити функціональні зв'язки.

Аналізуючи фінансові показники діяльності ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА» за 2015–2017 рр можна зробити висновок про те, що підприємство працює неефективно, тобто збитково. Показники фінансового потенціалу є від'ємними. Динаміка фінансових показників подана на рис. 3.5.

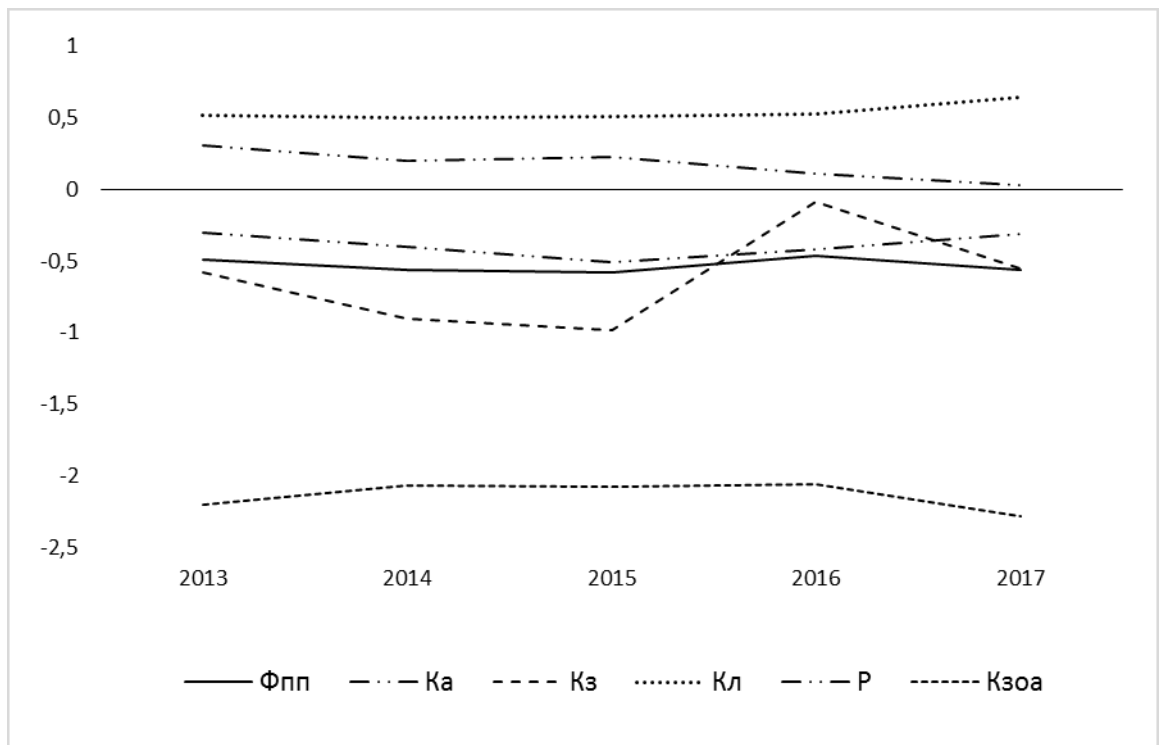


Рис. 3.5. Динаміка основних показників ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА»

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства

Значення середнього темпу зростання та коефіцієнта варіації показників ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА» подано в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Показники середнього темпу зростання та коефіцієнтів варіації  
ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
$T$	103,59%	100,82%	98,68%	105,33%	55,78%	100,90%
$K_{VAR}$	10,18%	22,28%	57,00%	10,56%	61,67%	4,56%

Джерело: розроблено автором

Зауважимо, що значення показників Фпп, Кл та Кзоа досліджуваного підприємства за 2013–2017 рр. практично залишаються незмінними. Середньою є мінливість показника Ка. Значно мінливими є значення показників Кз та Р.

Оцінку взаємозв'язків між досліджуваними показниками проведемо з допомогою матриці кореляційних впливів (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

### Взаємозалежність фінансових показників

#### ДП «ДІНТЕР Україна СКЛА»

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
Фпп	1	–	–	–	–	–
Ка	0,3123	1	–	–	–	–
Кз	0,8572	0,3212	1	–	–	–
Кл	-0,1512	0,5328	0,2841	1	–	–
Р	0,0835	-0,1162	-0,4319	-0,7758	1	–
Кзоа	0,1040	-0,7981	-0,0781	-0,8180	0,2842	1

Джерело: розроблено автором

Варто наголосити, що значущими є тільки коефіцієнт кореляції між Фпп і Кз. Економіко-математичну модель залежності Фпп ( $y$ ) від Кз ( $x$ ) подано у вигляді:

$$y = -0,4501 + 0,1313x, R = 0,8572$$

Збільшення Кз на 1 % призводить до зростання Фпп на 0,1313 %.

Економіко-математична модель залежності Кз ( $y$ ) від Фпп, ( $x$ ) має вигляд:

$$y = 2,3536 + 5,595x, R = 0,8572$$

Збільшення значення показника Фпп на 1 % веде до зростання показника Кз на 5,595%.

Діяльність ТОВ «Екор ТЗ» є ефективною, оскільки значення фінансових показників є вище нормативних. Коефіцієнт поточної ліквідності є досить високим, що показує достатність обігових коштів у підприємства і можливість погашення зобов'язань протягом року. Варто зазначити, що за 2016–2017 рр. підприємство не мало довгострокових зобов'язань, а сума короткострокових зобов'язань була незначною порівняно із величиною оборотних активів. Динаміка фінансових показників переважно стабільна, окрім показників Кл, Р та Кзоа (рис. 3.6).

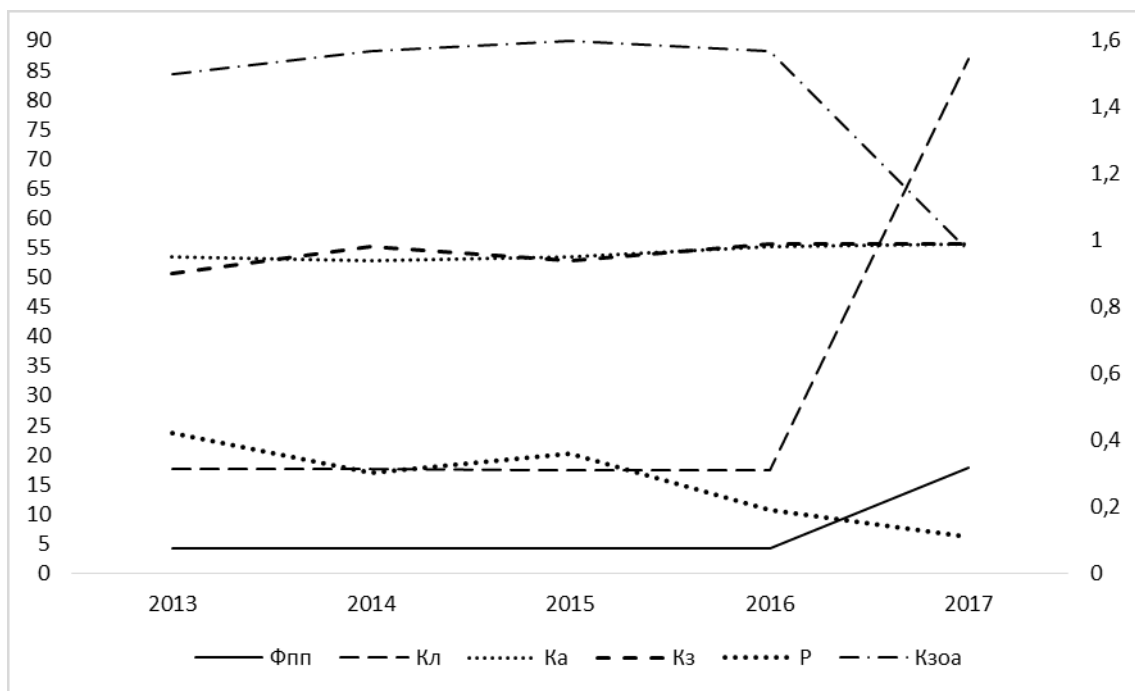


Рис. 3.6. Динаміка фінансових показників ТОВ «Екор ТЗ»

Джерело: розроблено автором на основі звітних даних підприємства

Значення середнього темпу зростання та коефіцієнта варіації показників ТОВ «Екор ТЗ» подано в табл. 3.11.

Значення показників Ка та Кз практично є незмінними. Всім іншим показникам ТОВ «Екор ТЗ» характерна середня та висока мінливість.

Таблиця 3.11

**Показники середнього темпу зростання та коефіцієнтів варіації  
ТОВ «Екор ТЗ»**

Показники	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
<i>T</i>	143,23%	101,04%	102,41%	149,21%	71,54%	89,67%
<i>K<sub>VAR</sub></i>	87,46%	2,25%	4,10%	98,79%	45,59%	18,47%

*Джерело : розроблено автором*

Оцінку взаємозв'язків між фінансовими показниками ТОВ «Екор ТЗ» проведено з допомогою матриці кореляційних впливів (табл. 3.12)

Таблиця 3.12

**Взаємозалежність фінансових показників ТОВ «Екор ТЗ»**

	Фпп	Ка	Кз	Кл	Р	Кзоа
Фпп	1	–	–	–	–	–
Ка	0,7202	1	–	–	–	–
Кз	0,4250	0,5565	1	–	–	–
Кл	0,9999	0,7214	0,4261	1	–	–
Р	-0,7363	-0,8670	-0,8782	-0,7374	1	–
Кзоа	-0,9904	-0,7064	-0,3432	-0,9905	0,6865	1

*Джерело : розроблено автором*

Значущими є тільки коефіцієнт кореляції між показниками Фпп і Кл. Економіко-математична модель залежності значення показника Фпп ( $y$ ) від коефіцієнта Кл ( $x$ ) має такий вигляд:

$$y = 0,7377 + 0,1997x, R = 0,9998$$

Збільшення значення коефіцієнта поточної ліквідності на 1% веде до зростання величини фінансового потенціалу ТОВ «Екор ТЗ» на 0,1997%.

На основі проведеного аналізу фінансових показників досліджуваних підприємств сформована діаграма, яка характеризує динаміку фінансового потенціалу за 2013–2017 рр. і може бути використана інвесторами для прийняття конкретних інвестиційних рішень.

Однак для прийняття інвестиційних рішень необхідно мати і прогностні значення показників фінансового потенціалу. Тому доцільно використати рівняння регресії для прогнозування очікуваних значень результатів. При цьому необхідно врахувати, що немає перенесення закономірності зв'язку, яка вимірюється в мінливій сукупності у статиці на динаміку. Тобто, на нашу думку, таке дослідження не є достовірним і вимагає перевірки умов допустимості такого перенесення, що виходить за межі статистики.

Прогностні значення для ПрАТ «Тернопільський молокозавод» і ТОВ «Галичина Ласунка», динаміка показників яких описана регресійною залежністю і є адекватною до експериментальних даних, розраховано за допомогою функції «Предсказ» в EXCEL. Прогностні показники фінансового потенціалу досліджуваних підприємств подано в табл. 3.13.

Для знаходження прогностних значень показників фінансового потенціалу для ПрАТ «ТерА», ПАТ «Чортківський хлібозавод, ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА», ТОВ «Екор ТЗ» використали метод ковзної середньої (табл. 3.13).

Метод ковзної середньої – один з емпіричних методів для згладжування і прогнозування часових рядів. Сутність даного методу полягає в тому, що абсолютні значення ряду динаміки змінюються на середнє арифметичне значення в певні інтервали. Вибір інтервалів здійснюється способом ковзання: перші рівні поступово забираються, наступні – включаються. В результаті виходить згладжений динамічний ряд значень, що дозволяє чітко простежити тенденцію змін досліджуваного параметра та здійснити прогноз.

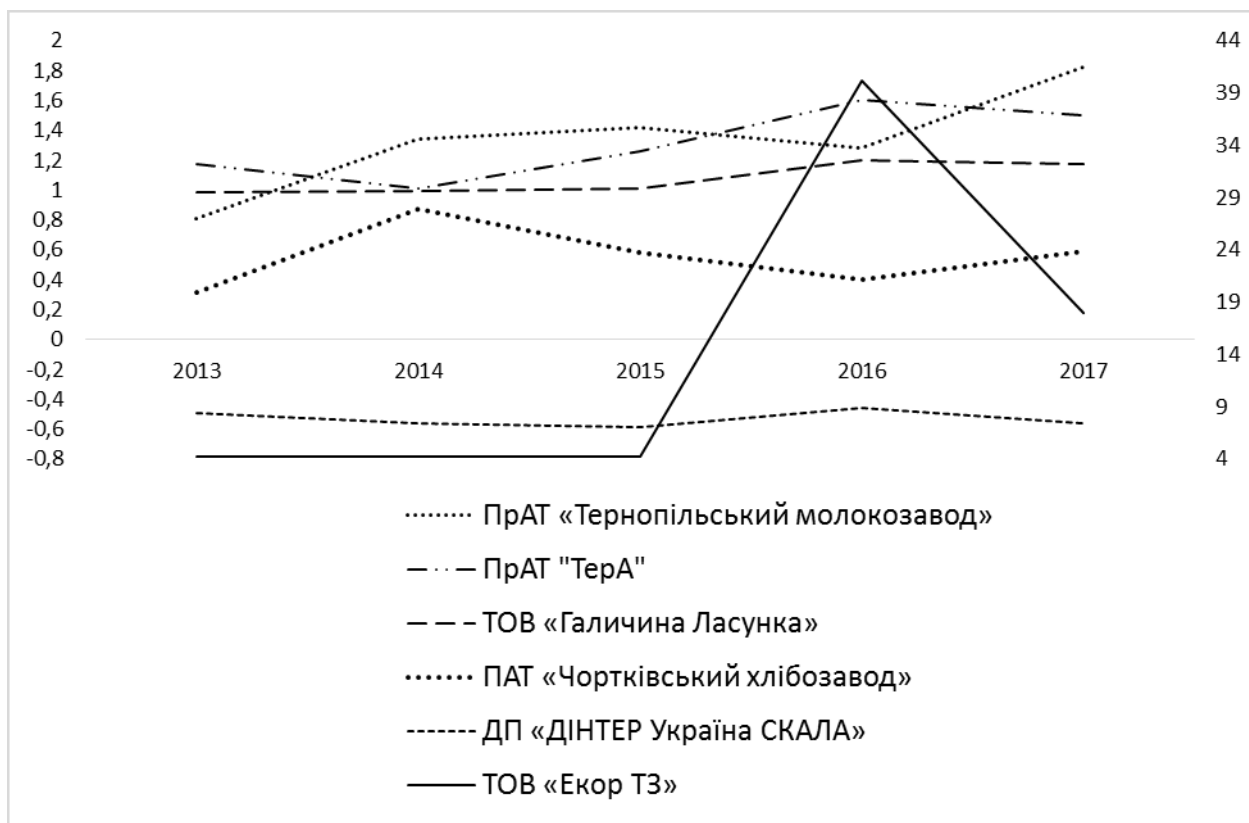


Рис. 3.7. Динаміка показників фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено автором за результатами власних досліджень

За допомогою змінного середнього можна виявити характер змін значення  $Y$  у часі і спрогнозувати даний параметр у майбутньому. Метод діє тоді, коли для значень чітко простежується тенденція в динаміці.

Аналізуючи дані таблиці 3.13, можна зробити висновок про те, що всі підприємства, окрім ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА» та ПАТ «Чортківський хлібозавод», мають позитивний прогноз. Такі підприємства є прибутковими і фінансово стійкими. Однак, варто враховувати, що наведені показники є прогнозними, і за інших рівних умов ситуація на підприємствах може істотно змінитися, а це може привести до падіння або до суттєвого підвищення рівня фінансового потенціалу.



Таблиця 3.13

**Прогнозні показники фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Тернопільської області на 2018–2019 рр.**

Підприємства	Роки	Прогнозні значення фінансового потенціалу підприємств
ПрАТ «Тернопільський молокозавод»	2019	2,120
	2020	2,316
ПрАТ «ТерА»	2019	1,299
	2020	1,349
ТзОВ «Галичина Ласунка»	2019	1,312
	2020	1,370
ПАТ «Чортківський хлібозавод»	2019	0,578
	2020	0,574
ДП «ДІНТЕР Україна СКАЛА»	2019	-0,539
	2020	-0,536
ТзОВ «Екор ТЗ»	2019	13,761
	2020	16,924

*Джерело: розроблено автором*

Варто зазначити, що аналіз показників на короткострокову перспективу є найбільш простим і точним, що враховує найбільшу частку факторів, котрі призводять до підвищення або зниження фінансового потенціалу підприємств. Прогноз фінансових показників на середньо- та довгострокову перспективу є більш складним, адже не завжди може передбачити дію всіх факторів, які впливають на фінансовий потенціал підприємств.

### **3.2. Особливості формування та використання стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств**

В умовах посилення конкуренції між підприємствами харчової промисловості все більшого значення набувають практичні підходи до управління фінансовим потенціалом. Фінансовий потенціал можна охарактеризувати як взаємозв'язки, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимального позитивного фінансового результату за умов:

- залучення капіталу в обсязі, який є необхідним для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- наявності обсягу власного капіталу, який є достатнім для реалізації умов ліквідності і фінансової стійкості;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

Варто наголосити, що комплексне управління фінансовим потенціалом підприємства є одним з важливих факторів, що забезпечують його результативність. Від потужності фінансового потенціалу значною мірою залежить безперервність і ефективність відтворювального процесу. Вирішення цієї проблеми ускладнюється характером даної синтетичної категорії і її багатofункціональними завданнями.

І. Ю. Мерзлова в статті «Управління фінансовим потенціалом підприємства» особливу увагу приділяє концептуальним підходам до визначення стратегії управління та оцінки показників фінансового стану підприємств [102].

Дослідження наукових джерел [102; 111; 118] з питань управління фінансовим потенціалом дозволяє зробити висновок про те, що недостатньо опрацьовано питання щодо формування методологічних засад для вирішення цієї важливої проблеми. Така ситуація спричинена рядом об'єктивних і суб'єктивних причин: по-перше, неоднозначним застається визначення

самого об'єкта управління, яким в сучасних умовах постійного суспільного розвитку стає фінансовий потенціал підприємства. Ефективність функціонування підприємства залежить не тільки від обсягу, а й від величини впливу фінансового потенціалу на виробничий процес суб'єкта господарювання.

Обмеження сутності фінансового потенціалу тільки одним з цих елементів порушує цілісність даної категорії. Таким чином, управління відповідним об'єктом не дозволяє скоординувати взаємопов'язані елементи фінансового потенціалу, відповідно і визначати прогресивний інструментарій прогнозування, свідомого маневрування і оцінки його основних параметрів для досягнення головної мети.

По-друге, складність поняття фінансового потенціалу, його безперервний динамізм і суттєва залежність від безлічі зовнішніх і внутрішніх факторів значно ускладнює визначення основних підходів до побудови доцільної системи управління фінансовим потенціалом, що сприяла б підвищенню результативності його діяльності.

Об'єктивне дослідження загальних характеристик фінансового потенціалу підтверджує, що позитивний прояв його сили спроможний реалізуватися лише за умови ефективності системи управління його взаємопов'язаних елементів.

Системний підхід до управління фінансовим потенціалом підприємства складається з трьох взаємопов'язаних етапів.

Перший етап «Діагностика фінансових показників» є встановлення і вивчення ознак, що визначають розвиток фінансового потенціалу та можливе запобігання небажаним відхиленням від його розвитку. Виконання даного етапу зумовлено необхідністю аналізу стану фінансової діяльності підприємства для оперативного коригування з метою досягнення поставлених стратегічних цілей для накопичення фінансового потенціалу. На даному етапі важливі не стільки поточні значення показників фінансової діяльності, скільки тенденції до їх зміни за певний проміжок часу. При цьому

рекомендовано аналізувати як тенденцію до змін між наступними і попередніми значеннями показників, так і тенденцію до змін показників «до» і «після» прийняття рішень.

Другий етап «Оцінка структурної динаміки фінансових показників» є невід'ємною складовою частиною системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства, виконання якого дозволяє своєчасно вносити корективи в структуру фінансового потенціалу для досягнення поставленої мети. В рамках даного етапу виявлені на першому етапі відхилення фінансових показників аналізуються і виділяються фінансові показники, за якими спостерігаються «критичні» відхилення від встановлених цільових нормативів. За кожним «критичним» відхиленням визначаються причини, що їх викликали.

Третій етап «Моніторинг фінансових показників» є одним з основних складових системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства, який дозволяє визначити ймовірність досягнення поставлених стратегічних цілей. Моніторинг фінансових показників, з одного боку, забезпечує функціональну повноту, достовірність і точність прогнозу, а з іншого – зменшує витрати часу і коштів на прогнозування. Частота прогнозування значення фінансових показників залежить від цілей, які стоять перед системою моніторингу, а також від рівня отриманих значень фінансових показників. Результатом прогнозування є графічне представлення динаміки прогнозованих значень фінансових показників. На їх підставі визначаються критичні точки, в яких тенденція до зміни значень прогнозованих фінансових показників може змінюватися під впливом тих чи інших факторів.

Таким чином, пропонований системний підхід до управління фінансовим потенціалом підприємства, що складається з трьох взаємопов'язаних етапів (діагностика фінансових показників, оцінка структурної динаміки фінансових показників, моніторинг фінансових показників) дозволяє оперативно управляти власними і запозиченими,

короткостроковими і довгостроковими фінансовими ресурсами підприємства, виявляючи приховані резерви, що позитивно відбивається на ефективності діяльності господарюючого суб'єкта.

На основі теоретичних і практичних узагальнень систематизовано основні принципи організації управління фінансовим потенціалом підприємства (рис. 3.8).



Рис. 3.8. Взаємозв'язок принципів управління фінансовим потенціалом підприємства

Джерело: *Сформовано автором*

Варто зазначити, що подані вище принципи управління фінансовим потенціалом взаємопов'язані між собою і доповнюють один одного. Вони характеризують як загальні вимоги до організації даного процесу, так і особливості фінансового потенціалу.

Важливе значення в організації фінансового потенціалу має принцип цілісності, який дозволяє забезпечити комплексність і узгодженість

управлінських дій всіх складових і на всіх етапах його функціонування. Отже, можна стверджувати що фінансовий потенціал має суттєвий вплив на всю виробничо-господарську діяльність підприємства. Таким чином, забезпечується синхронність фінансових потоків і підвищення ефективності безпосередніх їх фінансових відносин. Достовірними стають обґрунтування щодо пропорцій між господарськими та фінансовими параметрами діяльності підприємства, та, відповідно, й оцінка впливу основних факторів на кінцеві результати його функціонування.

Принцип цілісності доповнюється безперервністю управління фінансовим потенціалом, який передбачає постійну реалізацію управлінських дій від початку створення господарського суб'єкта до його ліквідації. Оскільки фінансовий потенціал перебуває у постійному русі, відрізняється зміною форм фінансових ресурсів і відносин, то для обґрунтування способів реалізації та оцінки результативності прийнятих рішень потрібно облік конкретної ситуації, використання різних методів для досягнення позитивних результатів господарювання. Безперервність управління фінансовим потенціалом підприємства повинна досягатися не тільки в різні періоди, а й у просторі, тобто на всіх етапах управління відповідним об'єктом.

Не менш важливим є дотримання принципу гнучкості (еластичності), суть якого полягає в можливості пристосування всіх прийнятих і реалізованих рішень до реальних умов господарювання. Тобто, обов'язкове врахування економічної, політичної, зовнішньої ситуації, а також внутрішніх умов господарювання підприємства. Насправді, це стає можливим завдяки узагальненню великої інформації про стан і намічені зміни в економіці та фінансовій політиці держави, хорошій орієнтації в кон'юктурі товарного і фінансового ринків. Одночасно необхідно враховувати стан матеріальних, трудових і власних фінансових ресурсів, а також кредитоспроможність підприємства і платоспроможність його партнерів по бізнесу. Не менш важливим є оволодіння менеджерами прогресивними навичками планування, маневрування фінансовими ресурсами і швидка їх реакція на фінансові

труднощі. Сукупність виконання цих вимог дозволяє реалізувати принцип еластичності (гнучкості) управління.

Варто зазначити, що для прийняття управлінських рішень необхідна їх належна обґрунтованість, оскільки досягнення головної мети діяльності підприємства вимагає дотримання принципу наукової обґрунтованості. Таким чином, підвищується значущість прогнозування діяльності підприємства.

Наукова обґрунтованість окремих показників, таких, як обсяг, структура і використання фінансового потенціалу підприємства, дозволяє забезпечити цілісність і ефективність процесу управління ним. За допомогою використання різноманітних фінансових інструментів можна дослідити та визначити окремі параметри фінансового потенціалу, раціональні пропорції між ними і тим самим досягти економічного ефекту від запланованих заходів.

Більш повне і якісне відображення наукової обґрунтованості управлінських рішень відбувається при дотриманні принципу результативності. Саме він націлює управлінські дії на досягнення позитивних фінансових результатів усіх запланованих завдань у сфері фінансово-господарської діяльності підприємства. Таким чином, сила й активний вплив фінансового потенціалу підприємства, що сприяє задоволенню потреб господарського суб'єкта в фінансових ресурсах і своєчасному виконанні фінансових зобов'язань, забезпечує безперервність і ефективність його функціонування. У зв'язку з цим принцип результативності можна вважати одним з особливо важливих характеристик управління фінансовим потенціалом, оскільки він тісно пов'язаний з досягненням головної мети даного процесу.

Варто зазначити, що застосування даного принципу є можливим при організації управлінських функцій на кожній ділянці фінансової діяльності і при використанні складових частин фінансового потенціалу. Результативність використання даного принципу вимірюється різними

показниками, залежно від вирішення поставлених завдань. Для всебічної оцінки ефективності управління фінансовим потенціалом доцільно застосовувати такі багатофункціональні параметри, як ступінь фінансової стійкості, конкурентоспроможність.

Ефективності управлінських дій можна досягнути лише в тому випадку, якщо перераховані вище принципи враховують специфіку господарського і фінансового обороту суб'єкта та адаптованість до умов його функціонування залежно від економічної та політичної ситуації.

Отже, при обґрунтуванні концептуальних підходів до побудови комплексної системи управління фінансовим потенціалом підприємства, окрім загальних принципів управління, варто враховувати:

- сутнісні й організаційні характеристики даної синтетичної категорії;

- специфіку фінансової і господарської діяльності керованого суб'єкта;

- основи побудови класичної моделі управління фінансовою діяльністю підприємства.

Системоутворюючим фактором у стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства є ефективне використання інструментів фінансового ринку, головною функцією яких є забезпечення руху грошових потоків від одних суб'єктів господарювання до інших. Зокрема, при плануванні фінансових потоків, фінансовий менеджмент повинен застосувати весь інструментарій, враховуючи величину внутрішніх і зовнішніх позикових джерел фінансування.

Важливим завданням в управлінні фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків для забезпечення максимального збільшення позитивного фінансового результату – прибутку. Для цього підприємство повинно розробляти й ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування.



У найбільш загальному вигляді під стратегією управління фінансовим потенціалом підприємства пропонуємо розуміти комплекс заходів з управління фінансовими ресурсами господарюючого суб'єкта з метою отримання економічної вигоди і забезпечення безперервного виробничого процесу.

Управління фінансовим потенціалом підприємства передбачає планування, організацію, контроль забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами для ведення виробничо-господарської діяльності з урахуванням стратегічних перспектив, а також забезпеченість власним капіталом в обсязі, необхідному для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості. Визначення фінансового потенціалу та якісне управління ним є однією з першочергових потреб підприємства та умовою забезпечення його ефективної діяльності.

Процес формування стратегії управління фінансовим потенціалом повинен здійснюватись у певній логічній послідовності (рис. 3.9)

Процес формування стратегії управління фінансовим потенціалом включає такі складові, як: діагностика і прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних фінансових інструментів (в рамках прийнятих інвестиційних рішень); управління фінансовими ризиками; податкове планування; організаційно-правове оформлення та подальший контроль фінансових потоків (рис.3.10).

Варто наголосити, що вищезгадані елементи стратегії управління фінансовим потенціалом у кінцевому підсумку визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що має за мету отримання позитивного економічного ефекту. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити в перспективі система менеджменту загалом.



Рис. 3.9. Етапи формування стратегії управління фінансовим потенціалом

Джерело: Розроблено та доповнено автором на основі [102]



Рис. 3.10. Складові стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств

Джерело: Сформовано автором

Ми схилиємось до думки, що стратегію управління фінансовим потенціалом доцільно слід визначати як систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації підходів та інструментів фінансового менеджменту. Дана система формує певну сукупність планів отримання, накопичення і розподілу фінансових ресурсів.

Варто зауважити, що діяльність підприємств харчової промисловості є специфічною, тому кожне окремо взяте для дослідження підприємство має

свою точку фінансово-економічної рівноваги, яка є розрахунковою величиною. Такий стан фінансового потенціалу характерний наявністю поточної платоспроможності і початкового рівня фінансової стійкості.

Рухаючись вперед від цього початкового рівня, підприємство набирає запас стійкості, а платоспроможність набуває більш високої якості – від гарантованої платоспроможності відбувається поступовий перехід у стан абсолютної платоспроможності.

Рух у протилежний бік від стану фінансово-економічної рівноваги характеризує виникнення у підприємства ознак фінансової нестійкості. Платоспроможність підприємства перетворюється з гарантованої в потенційну, а потім починається зона ризику. До певного рівня втрата рівноваги поєднується з практичною стійкістю, але перехід за критичну межу означає об'єктивну необхідність (можливість) зовнішнього втручання з метою застосування заходів щодо оздоровлення або ліквідації організації.

Стан фінансово-економічної рівноваги полягає в тому, що довгострокові і поточні нефінансові активи забезпечуються власним капіталом підприємства. Це означає, що всі фінансові активи (грошові кошти, високоліквідні цінні папери, поточна дебіторська заборгованість і довгострокові фінансові вкладення) врівноважуються позиковим капіталом (довгостроковими і короткостроковими позиками, кредиторською заборгованістю), тобто фінансові активи повністю покривають зобов'язання підприємства. Саме такий стан є стійким: в екстраординарному випадку, коли всі кредитори хочуть отримати боргові зобов'язання, підприємство може розплатитися з усіма, не продаючи ніяких виробничих запасів або обладнання і, відповідно, не порушуючи виробничого циклу. Довгострокові фінансові вкладення при цьому будуть реалізовані, однак планована прибутковість буде втрачена. Проте підприємство, розплатившись з кредиторами, не зіпсує репутацію своєї кредитної історії і тим самим збереже свій доступ на ринки капіталу.

Широко використовується на практиці коефіцієнт поточної ліквідності, який далеко не завжди відображає фактичний стан платоспроможності організації: запаси і витрати, які розглядаються при обчисленні цього коефіцієнта в якості покриття наявних зобов'язань за своєю суттю представляють лише потенційну можливість такої дії. Щоб зобов'язання були задоволені своєчасно і в повному обсязі, необхідна наявність у організації фінансових активів. Відповідно, ступінь ліквідності наявних фінансових активів перебуває у прямій залежності від рівня платоспроможності підприємства і його фінансового потенціалу.

Стан фінансово-економічної рівноваги є величиною, що динамічно змінюється; рух відбувається постійно: або запас стійкості збільшується (при цьому рівновага зберігається), або такий запас зменшується. При цьому необхідна наявність у підприємства ефективної системи, що дозволяє здійснювати постійний моніторинг такого стану, порівнювати його з нормативним (розрахунковим) значенням і прогнозувати його зміни в подальшому.

У процес управління фінансовим потенціалом підприємства входить не тільки управління фінансовим станом, а й економічним, оскільки в його основі лежить зіставлення власного капіталу з нефінансовими активами. При цьому створюються передумови для складання прогнозу рівноважного (збалансованого) руху з урахуванням грошових та негрошових форм доходу і активів.

Критерієм даної відповідності є фінансово-економічна рівновага, яка полягає у рівності величини власного капіталу і нефінансових активів, а також у рівності величин позикового капіталу і фінансових активів. На практиці стан рівноваги – це тільки точка відліку, навколо якої відбуваються безперервні коливання. Параметри рівноваги відіграють істотну роль в аналізі фінансово-економічної стійкості, її змін у часі в одній і тій же організації або коливань навколо середнього рівня у різних організаціях на один і той же момент часу.

Варто зазначити, що збільшення обсягу власного капіталу над обсягом нефінансових активів є позитивним відхиленням від основи рівноваги. У такому випадку фінансові активи перевищують за позичковий капітал, а отже – підприємство є платоспроможним. Протилежне відхилення від точки рівноваги в бік перевищення нефінансових активів над власним капіталом характеризує неплатоспроможність підприємства.

В економічній літературі виокремлюють три початкових характеристики оцінки фінансово-економічного стану підприємства, що є основою формування шкали для вимірювань його фінансового потенціалу.

Шкала зміни фінансово-економічного стану підприємства може бути представлена в найбільш загальному вигляді трьома позиціями:

- домінування власних коштів;
- рівновага;
- домінування позикового капіталу.

Порівняльні характеристики фінансових активів і позикового капіталу є зазначеними у вищеподаній шкалі. Домінування власних коштів виражається у перевищенні фінансових активів над позиковим капіталом, а домінування позикового капіталу – в нестачі фінансових активів щодо позикового капіталу.

Стійким є становище підприємства, що визначається станом рівноваги. Стан стійкості підприємства посилюється в міру збільшення абсолютної величини відхилення у бік збільшення величини власного капіталу відносно нефінансових активів. Таким чином з'являється запас стійкості, який можна визначити шляхом обчислення різниці між показниками власного капіталу і нефінансовими активами. З'ясовано, що чим більша така різниця, то таке підприємство можна вважати незалежним від кредиторів у майбутньому.

Відхилення у бік зменшення від параметрів рівноваги, тобто перевищення нефінансових активів над власним капіталом і одночасно у бік перевищення позикового капіталу над фінансовими активами, вказує на факт втрати фінансової стійкості підприємства. Якщо факт абсолютного

збільшення різниці між фінансовими активами та загальною сумою прийнятих зобов'язань підтверджується, то нестійкий стан підприємства переходить у зону ризику, а згодом – у кризовий стан.

Сьогодні підприємства мають можливість використання власних джерел поповнення своїх інвестиційних ресурсів – кошти фонду накопичення і амортизаційні відрахування. Однак з огляду на нестачу останніх, підприємства не можуть у більшості випадків самостійно фінансувати свої інвестиційні потреби, що очевидно свідчить про низький рівень їх інвестиційного потенціалу. Отже, варто зазначити, що перед підприємствами постає проблема залучення потенційних зовнішніх інвесторів, що дозволить забезпечити покриття своїх інвестиційних потреб і удосконалити процес управління ними.

У даний час підприємства мають деякі варіанти залучення коштів інвесторів:

- залучення грошових коштів інвесторів на умовах часткового фінансування з подальшим закріпленням частки прибутку за інвестором після реалізації інвестиційного проекту;
- залучення частини статутного капіталу у вигляді акцій як гарантія у процесі забезпеченні повернення позикових (залучених) коштів;
- додаткова емісія акцій, облігацій під конкретний інвестиційний проект.

Розглянуті фактори фінансово-інвестиційного потенціалу підприємств, їх вплив на управління інвестиціями у сучасних умовах господарювання багато в чому визначають напрямок аналізу діяльності підприємств, серед яких можна виділити наступні:

- оцінка фінансово-інвестиційного потенціалу підприємств;
- аналіз інвестиційних ресурсів підприємств.

Необхідно зазначити, що аналіз фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства за такими показниками, як фінансова незалежність, стійкість, ліквідність є недостатньо інформативним для формування напрямів

інвестування. Для цього необхідно провести ґрунтовний аналіз ефективності використання його продуктивно-фінансових ресурсів з метою подальшого визначення інвестиційних потреб господарюючого суб'єкта. У разі, якщо стан фінансово-інвестиційного потенціалу не враховується при прийнятті управлінських рішень на підприємствах, то такий варіант необ'єктивного завищення власних інвестиційних ресурсів підприємства призведе до недофінансування інвестиційних проектів через нестачу власних коштів і, як наслідок, зриву реалізації самого проекту.

Необхідно наголосити, що при виборі послідовності постановки системи управління фінансами доцільно враховувати наступні, об'єктивно присутні рівні розвитку фінансового менеджменту підприємств і, як результат, вибирати пріоритети залучення цільових показників у сфері фінансів:

- управління платоспроможністю, в тому числі – введення системи бюджетування, розробка кредитної політики, управління запасами;
- управління прибутковістю, в тому числі – підвищення ефективності діяльності, рентабельності операцій, управління витратами;
- управління активами та економічним потенціалом, в тому числі – рентабельністю активів і фінансовою стійкістю, фінансовий аналіз і довгострокове планування.

Загально визнано, що кінцевою фінансовою метою підприємства є підвищення його ринкової вартості в інтересах його акціонерів. Вартість та інвестиційну привабливість підприємства визначає його фінансовий стан, який є результатом впровадження обраної ринкової стратегії, ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, наявних виробничих потужностей (операційна діяльність), а також їх нарощування (інвестиційна діяльність).

Внутрішні завдання фінансового управління полягають у забезпеченні операційної та інвестиційної діяльності підприємства фінансовими ресурсами, а також у прогнозуванні його майбутніх потреб і майбутнього



фінансового стану. Таким чином, ефективна внутрішня фінансова політика безпосередньо зумовлює зростання вартості підприємства.

За кордоном управління фінансами підприємства як в довготерміновій, так і короткотерміновій перспективі спрямоване на:

- довготермінове планування та дослідження фінансово-економічних показників на основі фінансової звітності і методів прогнозування результатів діяльності.

- короткотермінове бюджетне управління прибутковістю, фінансовими засобами та економічним потенціалом;

Варто зазначити, що у процесі використання даного інструментарію необхідно враховувати макроекономічні фактори і специфіку діяльності вітчизняних підприємств, а саме:

- проблематику у сфері сучасного менеджменту, зокрема в щодо бюджетного управління;

- неточність у термінах планування, що зумовлено нестабільністю зовнішнього середовища.

Для зменшення впливу вищезазначених факторів на процес управління фінансовим потенціалом необхідно вжити відповідні організаційно-економічні заходи, які закріплені у відпрацьованій системі внутрішньо-фірмових регламентів.

Таким чином, управління фінансовим потенціалом підприємства нерозривно пов'язане зі стратегічними цілями господарюючого суб'єкта, доступом на ринки капіталу та якістю сучасної системи менеджменту.

### **3.3. Формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств**

Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, вимагають посилення фінансової глобалізації та активізації руху різних

форм та видів фінансових ресурсів. Відповідно, посилюється значення фінансового потенціалу для забезпечення розвитку, діяльності, позиціонування, формування й реалізації стратегічних та тактичних цілей суб'єктів господарювання. Фінансовий потенціал стає чинником, що впливає на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між підприємствами у процесі їх діяльності на різних рівнях та сферах функціонування.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє їх збалансованість і визначення оптимальної структури їхніх джерел. Проте, як свідчить практика, їх структура постійно змінюється під впливом різноманітних факторів, а саме зростання питомої ваги коштів, залучених із зовнішніх джерел, у першу чергу частки кредиторської заборгованості, та призводить до зниження інвестиційних можливостей підприємств.

На сьогодні як для бізнес-спільноти, так і для держави цілком очевидним є розуміння того, що інновації відіграють значну роль в успішній організації діяльності підприємств, завоюванні ними нових ринків, посиленні конкурентних переваг.

З метою зміцнення позицій підприємств харчової промисловості в міжнародній економіці необхідно виробляти високоякісну, конкурентоспроможну продукцію. Основною складовою розвитку підприємств є високотехнологічне обладнання, яке забезпечить вирішення інноваційних завдань підприємств різних галузей промисловості України.

Варто зазначити, що нині актуальним питанням вітчизняної економіки є створення нових підприємств, оскільки в країні критично не вистачає внутрішнього виробництва, а також необхідним є впровадження нових, інноваційних технологій.

Проте ми не концентруємо увагу лише на створенні нових підприємств, адже є необхідність подальшого інноваційного розвитку існуючих підприємств. Безумовно, що економічна криза мала негативний вплив на розвиток внутрішнього виробництва. Більшість підприємств за

складних ринкових умов просто виживали, проте не всі суб'єкти господарювання зуміли протистояти викликам економічної кризи.

Варто зазначити, що економіка України поступово відновлюється, підприємства повертаються до передкризового стану або активно розвиваються в напрямку європейських стандартів.

Сьогодні на світовому ринку функціонує невелика кількість підприємств харчової промисловості, які можуть конкурувати у відповідних сегментах. Основні причини – багаторічна відсутність ефективної промислової політики і, як наслідок, технологічне відставання України від передових країн світу, невідповідність промислового обладнання до сучасних стандартів якості, великі витрати на виробництві, і тому – висока собівартість виготовленої продукції.

Проблема модернізації вітчизняної промисловості, зокрема харчової, була і є актуальною. Для забезпечення підвищення техніко-економічного рівня виробництва на підприємствах необхідно: збільшити виробничі потужності; зменшити матеріаломісткість і собівартість продукції; забезпечити економію матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів.

Для досягнення вищезначених цілей необхідно впроваджувати на підприємстві харчової промисловості нове технологічне обладнання з високою продуктивністю, вибудувати якісно нову систему автоматизації виробництва, запровадити заходи з модернізації всього технологічного ланцюжка, а також здійснити комплекс заходів, спрямованих на зміну якісного рівня виробництва загалом. Ключовою проблемою в реалізації даних заходів і досягненні поставлених цілей є залучення інвестиційних ресурсів для реалізації програм технологічного переоснащення і, відповідно, інноваційного розвитку підприємств.

Сьогодні інвестиції є одним з головних факторів і результатів економічного розвитку, які в поєднанні з інноваціями можуть забезпечувати процес технологічного оновлення, реструктуризації і диверсифікації виробництва та підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств.

Однак структура вкладень капіталу повинна відповідати вимогам, щодо розвитку і підйому науково-технічного прогресу в галузях харчової промисловості.

Варто зазначити, що за сучасних умов господарювання говорити про використання внутрішніх резервів підприємств є не зовсім актуально. Необхідно залучати зовнішнє фінансування. Досліджуючи дану проблематику, можна виділити найбільш імовірні, з точки зору доступності, інструменти фінансування:

1. Збільшення акціонерного капіталу. В даному випадку йдеться про додаткову емісію акцій підприємств. Очевидно, що емісія, випуск якої здійснюється не під конкретного інвестора, в цьому випадку особливого успіху не принесе. Найбільш результативно підібрати інвестора, який зацікавлений в активному розвитку конкретного підприємства і зможе здійснити пряме фінансування, і відповідно, для цього зробити емісію.

2. Фінансовий лізинг. Активно використовуються на ринку кредитування і лізингу. Інструменти всім відомі, проте підібрати того кредитора або лізингодавця, який максимально задовольнив би бажанням позичальника дуже важко. Здійснення таких операцій із зарубіжними банками, зокрема при покупці закордонного обладнання є можливим, але надто складним процесом.

3. Державні цільові програми. Визначено, що в даний час вітчизняні підприємства функціонують в умовах жорсткої конкуренції з боку зарубіжних виробників, у зв'язку з цим вважаємо, що державна політика повинна бути орієнтована на залучення інвестицій шляхом використання різних економічних інструментів, наприклад державних цільових програм.

Формування та використання фінансових ресурсів – це невід'ємна складова фінансових відносин, необхідна умова здійснення фінансово-економічної діяльності, що безпосередньо визначає та впливає на фінансовий потенціал підприємства та виступає його головною складовою.

Фінансовий потенціал можна охарактеризувати як відносини, що виникають на підприємстві з метою досягнення найбільшого позитивного економічного результату при:

- наявності власного капіталу, який є достатнім для вирішення питання ліквідності та фінансової стійкості;
- можливості нарощування капіталу, який необхідний для реалізації інвестиційних проектів;
- рентабельності власного капіталу;
- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

Фінансовий потенціал характеризується рівнем фінансового стану, проявляється через систему фінансових ресурсів і забезпечує розвиток підприємства, гарантуючи збереження і зміцнення його ринкових позицій. У зв'язку з цим особливо актуалізується проблема формування механізму, що сприяє зростанню фінансового потенціалу за рахунок взаємодії його складових елементів.

Результати дослідження, які подані в розділі 1, дозволяють сформуванню елементний склад механізму нарощування фінансового потенціалу підприємства (рис. 3.11).

Управління фінансовим потенціалом доцільно слід розглядати як комплексний процес об'єктивного і обґрунтованого впливу на його складові з метою збільшення потенціалу підприємства, фінансового зростання, фінансової стабільності, підвищення економічної і соціальної ефективності. Процес управління фінансовим потенціалом спрямований на перспективне вирішення пріоритетних економічних завдань і є надзвичайно важливим напрямом розвитку підприємства. Ефективне управління фінансовим потенціалом вітчизняних підприємств забезпечить зростання їх конкурентоспроможності.

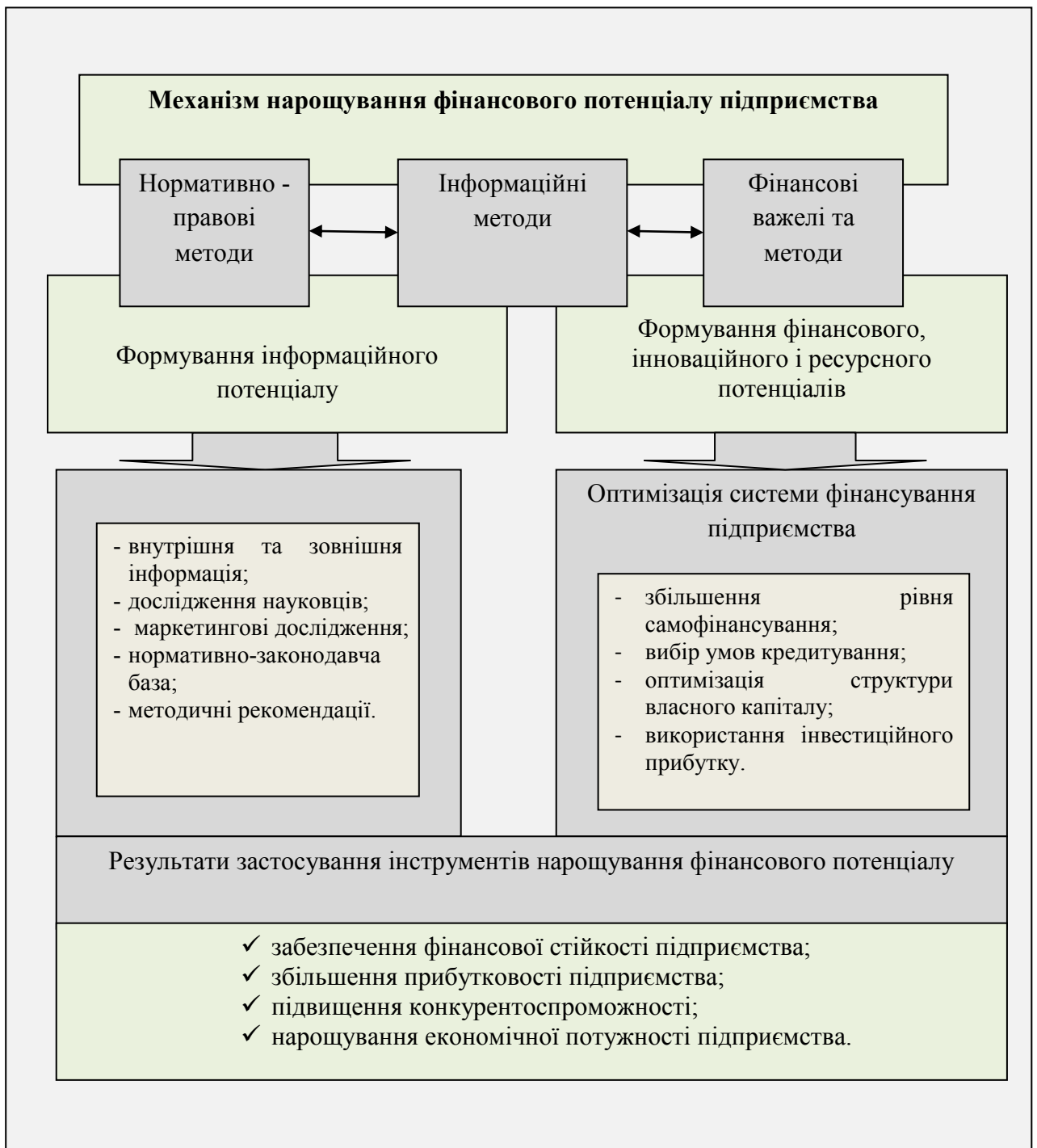


Рис. 3.11. Механізм нарощування фінансового потенціалу підприємств

Джерело: *Сформовано автором*

Механізм нарощування фінансового потенціалу функціонує на основі таких же принципів, як і фінансовий механізм, і структурно складається з

таких елементів, сукупне використання яких забезпечує синергетичний ефект.

Використання даного механізму передбачає пошук додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту (рис. 3. 12).

Завдяки моніторингу зазначених напрямків і всебічному контролю за цільовим використанням коштів повинні бути отримані наступні результати:

— встановлено обсяг фінансових коштів, термін їх надходження на підприємство;

— досліджено можливість самофінансування планів розвитку підприємства, а також можливість залучення позикового капіталу;

— обрано ефективні фінансові інструменти відповідно до напрямків фінансування інвестиційних проектів;

— впроваджено фінансовий контроль щодо дотримання співвідношень планованої величини інвестицій та обсягів активів, який дозволить не втратити право власності на підприємство, якщо реалізація інвестиційного проекту виявиться неефективною.

— Змішана схема фінансування означає розширення складу інвестованого капіталу за рахунок позикового і залученого. Перша група представлена довгостроковими і короткостроковими позиковими засобами, а друга – залученими коштами, такими, як цільове фінансування, що формується на державному, регіональному або галузевому рівнях

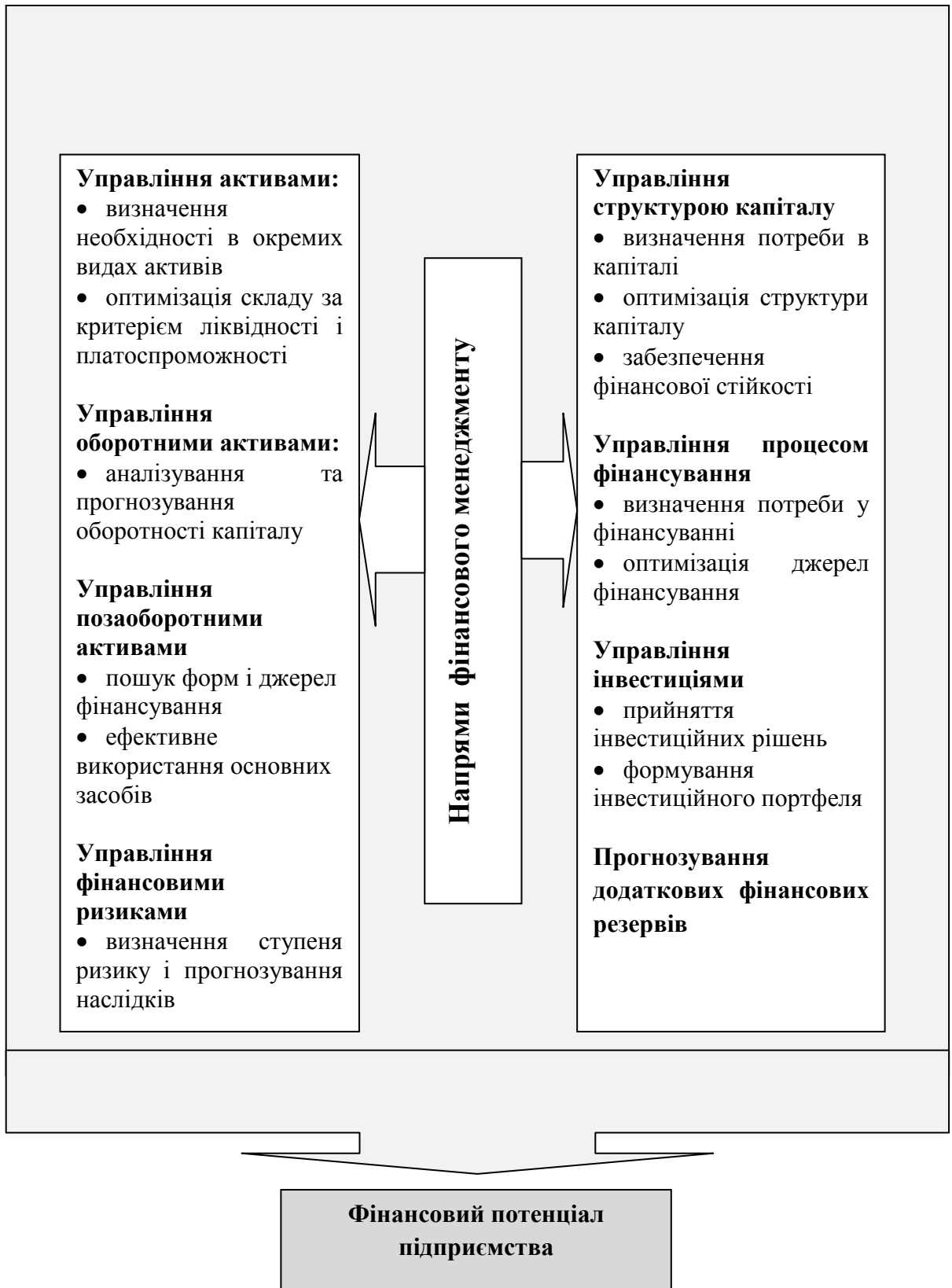


Рис. 3.12. Система формування додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту

Джерело: Сформовано автором на основі авторських досліджень



Основним принципом роботи в рамках фінансового забезпечення стратегічних ініціатив є досягнення збалансованості поточних і перспективних цілей і методів. Таким чином вдається перешкодити нераціональним формам розподілу фінансових ресурсів за різними видами діяльності підприємства. Зокрема, зосередження на інвестиційну діяльність великої частини власного капіталу може спричинити проблеми у фінансуванні звичайних для підприємства видів діяльності. У фінансовому менеджменті такий стан характеризується як «розрив поточної ліквідності», внаслідок чого, порушується стабільне фінансування поточних операцій, зменшується прибутковість бізнесу. Така ситуація негативно впливає на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Варто врахувати, що при обґрунтуванні прийняття інвестиційного рішення необхідно визначити чіткі параметри позикових засобів. Політика управління позиковим капіталом в цьому випадку повинна відповідати поточним і стратегічним планам підприємства. Реалізація концептуальних складових фінансової стратегії передбачає виконання таких основних завдань:

- визначити цілі залучення позикових коштів;
- розрахувати граничний обсяг залучення позикового капіталу;
- вибрати прийнятні умови кредитування підприємства;
- забезпечити цільове використання позикових коштів.

Прийняття таких рішень повинно підкріплюватися фінансовими розрахунками, зокрема розрахунком співвідношення позикового і власного капіталу. Даний показник може набувати наступних значень і характеристик:

- консервативний (в межах 0,5);
- стійкий (структура капіталу у майбутньому періоді відповідає параметрам звітнього року). Таким чином, буде діяти правило, за якого зміна величини позикового капіталу буде пропорційною до власного капіталу;

— граничний (структура капіталу формується з урахуванням мінімально допустимої величини власного капіталу).

Порівняльний аналіз мінімальної величини власного капіталу і розрахункової величини характеризує його достатність або недостатність для самофінансування підприємства. За результатами проведених розрахунків можна приймати рішення про зміну політики щодо формування структури капіталу.

На основі сучасних теорій структури капіталу сформований великий методичний інструментарій, що дозволяє оптимізувати співвідношення власних і позикових фінансових коштів підприємства. До його складу входять і критерії оптимізації, і обмеження за рівнем прибутковості і ризику. З появою позикових коштів у сумі джерел фінансування з'являється необхідність розрахунку такого показника, як фінансовий важіль. Оскільки фінансовий важіль залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх факторів, то його значення має підлягати постійному моніторингу.

Аналіз руху і використання ресурсів дозволяє описати механізм діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Необхідно також відображати взаємодію ресурсів та їх використання, яка матиме вплив на загальну конкурентоспроможність підприємства.

В умовах високої мінливості зовнішнього середовища і високої конкуренції для визначення ресурсного потенціалу все частіше використовується ресурсно-імовірнісний підхід, який дозволяє оцінити здатність підприємства ефективно використовувати ресурси і отримувати очікуваний результат під впливом трансформацій ринкового середовища.

Варто зазначити, що кожному виду ресурсного потенціалу відповідає певний вид впливу на конкурентоспроможність підприємства. В умовах ринку конкурентоспроможність може бути досягнута шляхом взаємодії різних складових ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим, ми розглянули можливості і цілі використання досягнутого фінансового потенціалу. Ресурсний потенціал підприємства – це фундамент стратегічного управління,

який використовується для координації різних напрямків діяльності підприємства і його адаптації до зовнішнього середовища.

Нестабільність ринку, зростання конкуренції, мінливий попит та недосконалість законодавчої бази чинять дестабілізуючий вплив на підприємства харчової промисловості. Провідні підприємства зацікавлені в розробці та практичній реалізації стратегій, що дозволяють забезпечити їх стабільне функціонування в умовах високої конкуренції, мінливого ринкового середовища. Для цих цілей залучаються фахівці-експерти, які здатні провести моніторинг та розробити ефективну стратегію діяльності підприємства.

На основі вищеподаного матеріалу, можна виділити наступні основні критерії оцінки стійкості підприємства:

- конкурентоспроможність;
- забезпечення ефективності виробничої діяльності;
- фінансова стійкість;
- здатність до адаптації в мінливих ринкових умовах;
- ділова активність.

Варто зазначити, що ефективна діяльність підприємства здійснюється лише при постійному регулюванні, що забезпечує певний порядок протікання виробничих процесів. Будь-яке підприємство можна вважати стійким за умови: якщо його керівництво забезпечує рівень управління, при якому всі важливі виробничі процеси і виробничі структури зберігають працездатність при зміні зовнішніх умов. Стійка позиція підприємства детермінується основними цілями, що визначають його стабільне функціонування.

На основі кількісних і якісних індикаторів, що описують поточний стан підприємства і дозволяють прогнозувати подальший розвиток ситуації при зміні факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, формується оцінка стійкості підприємства. Основна складність у даній оцінці – необхідність

використання комплексу показників, оскільки єдиний показник, що характеризує стійкість компанії, відсутній. Однак для розрахунку окремих показників застосовуються традиційні методи. Для здійснення оцінки показників необхідні індикатори, які дозволяють порівняти отримані значення показників, що викликає труднощі, адже подібні індикатори в нормативно-правових актах і науковій літературі відсутні.

Отже, виникає необхідність створення системи формалізованої оцінки, що дозволяє отримувати дані в формі однозначно інтерпретованих показників. Інтерпретація поточного стану підприємства за допомогою формалізації сприяє спрощенню реальної економічної ситуації до рівня, що характеризується виокремленими показниками.

Аналіз стійкості компанії повинен базуватися на комплексній оцінці фінансового стану підприємства: його структурної цілісності, функціональності і, відповідно, вектора розвитку підприємства за декларованими цілями і перспективами. Як показники і критерії стійкості підприємства використовуються:

- здатність швидко і раціонально реагувати на зміну умов господарювання;
- рівень залучення у виробничу діяльність наявної ресурсної бази;
- прибутковість бізнесу;
- фінансові, виробничі та інші ресурси.

Репрезентативні результати можуть бути отримані за такими параметрами і величинами:

- дані про стан ринку – аналіз поведінки на ринку конкурента є основою для оцінки власної ситуації в майбутньому;
- виробнича (технічна, технологічна) стійкість, мета якої полягає в тому, щоб пропозиція виробничих ресурсів за широтою і глибиною була достатньою для досягнення запланованого прибутку;

— фінансова стійкість – допомагає вирішувати важливі виробничо-економічні проблеми;

— інвестиційна та інноваційна стійкість – можливість використовувати отриманий прибуток для здійснення необхідних інвестицій з метою оновлення.

На основі проведеного нами дослідження можна виокремити основні фактори успіху підприємств у забезпеченні ефективного управління фінансовим потенціалом:

— збільшення рівня фінансового потенціалу за рахунок збільшення виручки від реалізації та скорочення вихідних грошових потоків;

— активізація внутрішніх резервів (проведення реструктуризації активів підприємства; проведення заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства);

— дослідження впливу конкуренції;

— застосування оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів;

— обговорення та прийняття управлінських рішень щодо збільшення прибутковості, стійкості та ліквідності капіталу підприємств;

— застосування методів управлінського впливу на використання фінансових ресурсів.

Допоміжним інструментом у вирішенні фінансово-економічних проблем для підприємства є правила фінансування, отримані на основі емпіричних даних, які надають інформацію щодо реальних інструментів фінансування та залучення інвестицій.

Основу управління економічним зростанням підприємств формує концепція стратегічного управління, що дозволяє підприємствам ставати більш успішними. Подібних результатів можна досягти за допомогою своєчасної і результативної розробки стратегічних ініціатив з урахуванням

цілеспрямованої концентрації ресурсів і ефективного використання економічного потенціалу для розвитку пріоритетних напрямків діяльності підприємства.

Застосування механізму нарощування фінансового потенціалу сприяє досягненню його приросту. Відтак, регулярне і структуроване вдосконалення такого механізму є характерною рисою функціонування підприємств харчової промисловості та основою зростання їх фінансового потенціалу.

### **Висновки до розділу 3**

1. Процес прогнозування фінансового потенціалу починається з прогнозування обсягу виробництва і реалізації продукції, і вже згодом прогнозують фінансові результати, рух готівки і звітність. Визначення майбутнього обсягу виробництва і реалізації продукції є вхідною точкою і необхідним елементом встановлення взаємозв'язку між можливостями розвитку підприємства, потребами в інвестиціях і фінансових ресурсах.

2. Специфіка прогнозування фінансового потенціалу полягає в тому, що підприємству притаманна взаємозалежність складових і певна ступінь інертності. Остання характеризує залежність значення будь-якого показника в даний момент від стану цього ж показника за попередній період, але в той же час неприпустимо абстрагування від впливу різноманітних факторів. Отже, прогнозоване значення потребує використання детермінованої факторної моделі, яка поєднує результат з фактором, який має на нього вплив.

3. Проведено аналіз динаміки основних фінансових показників діяльності досліджуваних підприємств за період 2013–2017 рр., які мають безпосередній вплив на формування рівня їх фінансового потенціалу. З метою прийняття інвестиційних рішень необхідно мати і прогнозні значення

показників фінансового потенціалу. Рівняння регресії можна застосувати для прогнозування можливих очікуваних значень результативної ознаки.

4. Процес формування стратегії управління фінансовим потенціалом включає такі складові: діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних фінансових інструментів (в рамках прийнятих інвестиційних рішень); управління фінансовими ризиками; податкове планування; організаційно-правове оформлення та подальший контроль фінансових потоків.

5. Механізм нарощування фінансового потенціалу функціонує на основі тих самих принципів, що і фінансовий механізм, і структурно складається з таких елементів, сукупне використання яких забезпечує синергетичний ефект. Використання даного механізму передбачає пошук додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту.

Результати дослідження опубліковані в наступних джерелах:[19; 20]

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення наукового завдання, що полягає в удосконаленні системи управління фінансовим потенціалом підприємства. За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. Потенціал є базовим елементом підприємства, який поєднує цілі, рушійні сили і джерела його розвитку. Поняття «потенціал» необхідно розглядати на основі таких підходів до його дослідження: 1) ресурсний підхід – характеристика потенціалу як сукупності ресурсів і потенційної можливості їхнього використання; 2) соціально-економічний підхід – розгляд потенціалу як системи матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва; 3) результатний підхід – представлення потенціалу як здатності комплексу ресурсів економічної системи виконувати визначені завдання, враховуючи цілісність структури і функцій об'єкта, вияв їхнього взаємозв'язку; 4) виробничий підхід – аналіз економічного потенціалу на основі виробничої діяльності; 5) управлінський підхід – ототожнення економічного потенціалу з трудовим потенціалом суспільства; 6) процесний підхід – дослідження потенціалу як поєднання сукупності процесів з функціональними перетвореннями, що відбуваються в економічній системі. Фінансовий потенціал доцільно розуміти як механізм поєднання і трансформації фінансових ресурсів і можливостей та їхнього використання у діяльності підприємства, що дасть змогу забезпечити ефективне його функціонування та досягнення стратегічних завдань з урахуванням факторного впливу зовнішнього середовища.

2. Виділені фактори непрямого і прямого впливу на формування фінансового потенціалу і його структурні елементи враховують специфіку функціонування підприємств харчової промисловості. До факторів непрямого впливу зараховано політичні, економічні, конкурентні, соціальні,



ринкові та галузеві; до факторів прямого впливу – фінансово-економічні результати діяльності, обсяги виробництва і реалізації продукції, товарорух. Фактори формування і використання фінансового потенціалу розглядаються в єдності з формуванням і використанням фінансових ресурсів.

3. Сформована збалансована система показників для оцінювання фінансового потенціалу підприємства, яка використовує чотири стандартні перспективи (фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання), забезпечує обґрунтовану оцінку фінансового потенціалу підприємства. Найбільш результативними для аналізу є такі показники, як рентабельність власного капіталу, коефіцієнти фінансової незалежності, абсолютної, поточної та загальної ліквідності.

4. Удосконалена технологія аналізу та оцінювання фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості дає змогу визначити рівні фінансового потенціалу та окреслити перспективні напрямки підвищення ефективності використання фінансових ресурсів у межах запропонованого трьохрівневого розподілу підприємств. Для підприємств із низьким рівнем фінансового потенціалу доцільно впроваджувати сучасні методи й інструменти фінансового менеджменту, підвищувати кваліфікацію персоналу, що займається управлінням фінансами, впроваджувати програмні продукти для автоматизації процесів управління фінансами, в організаційній структурі виокремити фінансово-економічний відділ і чітко визначити його функції у сфері управління фінансами. Для підприємств із середнім рівнем фінансового потенціалу рекомендовано використовувати складні програмні продукти для управління фінансами, розвивати фінансово-економічну службу і підвищувати її роль в організаційній структурі, підвищувати мотивацію персоналу, впроваджувати ресурсозберігаючі технології, регламентувати бізнес-процеси управління фінансами, підвищувати рентабельність операційної діяльності суб'єкта господарювання. Для підприємств із високим рівнем фінансового потенціалу необхідно інвестувати вільні грошові кошти в проєкти або фінансові активи,

забезпечуючи отримання додаткового доходу, постійно моніторити фінансовий стан підприємства і фактори зовнішнього середовища, здійснювати бенчмаркінг, регулярно контролювати зміни та вплив зовнішнього середовища, удосконалювати бізнес-процеси управління фінансами.

5. Сформована методика оцінювання інвестиційної привабливості підприємств базується на рейтинговій оцінці згідно з бальною системою оцінювання показників фінансово-економічного стану підприємств харчової промисловості. Використана методика дасть змогу інвесторам одержати кількісний результат, що забезпечить прийняття рішення щодо вибору об'єкта інвестування і отримання позитивного ефекту від впровадження інвестицій.

6. Запропонована система методичних підходів до нарощування фінансового потенціалу передбачає застосування нормативно-правових методів, інформаційних і фінансових методів та важелів впливу. Застосування механізму нарощування фінансового потенціалу сприятиме досягненню його приросту. Необхідність регулярного і структурованого вдосконалення такого механізму є відмінною рисою функціонування підприємств харчової промисловості та основою зростання їхнього фінансового потенціалу.

7. До основних принципів організації управління фінансовим потенціалом підприємства, які взаємопов'язані між собою і доповнюють один одного, належать такі: цілісність і комплектність, неперервність у часі та просторі, гнучкість (еластичність), наукове обґрунтування основних параметрів, результативність управління, адаптація до специфіки діяльності суб'єкта господарювання. Вони характеризують як загальні вимоги до організації цього процесу, так і особливості фінансового потенціалу.

8. Процес формування стратегії управління фінансовим потенціалом охоплює такі складові: діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства; стратегічне і тактичне планування; вибір ефективних

фінансових інструментів (у межах прийнятих інвестиційних рішень); управління фінансовими ризиками; податкове планування; організаційно-правове оформлення та подальший контроль фінансових потоків. Фінансове забезпечення стратегічних ініціатив потрібно здійснювати на основі збалансованості поточних і перспективних цілей і методів, що перешкоджатиме нераціональним формам розподілу фінансових ресурсів за різними видами діяльності підприємства. Зосередження на інвестиційній діяльності великої частини власного капіталу може спричинити проблеми у фінансуванні інших напрямків діяльності підприємства. Це може негативно вплинути на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Основні результати досліджень щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства застосовано у практичній діяльності ПрАТ «Тернопільський молокозавод» (довідка про впровадження № 410 від 04.06.2019 р.). Запропонований комплексний підхід щодо побудови стратегії управління фінансовим потенціалом, який охоплює систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації інструментів фінансового менеджменту, впроваджено у діяльність ПрАТ «ТерА» (довідка про впровадження № 115-19 від 02.07.2019 р.). Пропозиції щодо формування методичних підходів до прогнозування фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості як загальної концепції фінансового розвитку за окремими аспектам їхньої діяльності отримали практичне застосування у діяльності ТзОВ «Екор ТЗ» (довідка про впровадження № 125 від 07.05.2019 р.). Довідки про впровадження – додатки Д, Е, Є.

Результати наукових досліджень використовуються у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Потенціал і розвиток підприємства», «Економіка підприємства» (довідка про впровадження № 126-03/1280 від 19.07.2019 р.) (додаток Ж).

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики. Москва. 1981. 351 с.
2. Антипенко Є., Шумікін С., Стойчева А. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Економічний аналіз. 2011. Вип. 9. Ч. 3. С. 27–30.
3. Антошкіна Л. І., Горяча О. Л. Потенціал і розвиток підприємства: навч.-метод. посіб. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 450 с.
4. Ареф'єва О. В. Оцінка фінансового стану підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2006. №6. С. 57–61.
5. Басов М. Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств. Часопис економічних реформ. 2013. № 4. С. 80–85.
6. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посібн. К.: Центр учбової літератури. 2009. 400 с.
7. Быстрова А. Н., Бытова А. В., Скипин Д. Л. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия: методический аспект. Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 22. С. 3577–3592.
8. Безручко О. О. Стратегічне управління фінансовим потенціалом підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Economics](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics) (дата звернення: 15.11.2017).
9. Бержанір І. А. Особливості формування фінансових ресурсів підприємства. Сталий розвиток економіки. 2012. №1. С. 296–298.
10. Берлінг Р. З. Еколого-економічний потенціал підприємства, його суть та значення у виробничо-господарській діяльності підприємства. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2011. С. 33–38.
11. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент. К. : Ельга, 2008. – 722 с.
12. Блащак Б. Я. Теорема Модільяні–Міллера у рамках дослідження оптимальної структури капіталу підприємства // Сучасні інструменти

- управління корпоративними фінансами : зб. мат. I Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. студ., асп. та молодих вчен. Київ : КНЕУ, 2017. С. 136–139
13. Блащак Б. Я. Основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства // Сучасні детермінанти фіскальної політики: локальний та міжнародний вимір : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль, 2019. С. 91–93.
  14. Блащак Б. Я. Етапи оцінки ефективності формування фінансового потенціалу підприємства // Вересневі наукові читання : зб. статей XXXIII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Ч. 1. Вінниця, 2019. С. 5–7
  15. Блащак Б. Я. Дослідження структури капіталу у контексті управління фінансовим потенціалом підприємства // Розвиток науки в XXI столітті : зб. статей LII Міжнар. наук.-практ. конф. Харків : НІЦ «Знання», 2019. С. 13–21.
  16. Блащак Б. Я. Куб корпоративного фінансування Майкла Мілкена в контексті підбору оптимальної структури капіталу підприємства // Світ економічної науки : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. економічного спрямування. Вип. 7. Тернопіль, 2018. С. 49–51.
  17. Блащак Б. Я., Гринчуцький В. І. Харчова промисловість України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку // Інноваційна економіка. 2018. № 9–10 (77). С. 51–60.
  18. Блащак Б. Я., Навольська Н. В. Дослідження та оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2019. № 36. С. 28–35.
  19. Блащак Б. Я., Навольська Н. В. Методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 2(70), ч. 1. С. 139–146.
  20. Блащак Б. Я., Гринчуцький В. І. Теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. 3 (20). С. 177–182.

21. Блащак Б. Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69), № 3. С. 74–78.
22. Боярко, І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7(85). С. 90–99.
23. Бражко О. В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин. Прометей. 2011. № 3 (36). С. 289–292.
24. Бритченко І. Г. Управління потенціалом підприємства. 2005. 122 с.
25. Брюховецька Н. Ю., Коритько Т. Ю., Бриль І. В. Оцінювання інвестиційної активності підприємства за критерієм доданої вартості // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку : Зб. наук. пр. – К.: ІЕП НАНУ, 2016. С. 28–40.
26. Брюховецька Н. Ю., Іваненко Л. В. Факторы и показатели инвестиционной активности предприятий и добавленной стоимости в Украине // Бізнес Інформ. 2018. №4. С. 74–80.
27. Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід // Бізнес Інформ. 2019. №8. С. 129–135.
28. Буторина О. В. Инвестиционная привлекательность компании : сущность, сопоставление методик оценки. URL : <https://cyberleninka.ru/article/v/investitsionnaya-privlekatelnost-kompanii-suschnost-sopostavlenie-metodik-otsenki> (дата звернення: 7.12.2017).
29. Вейц В. Потенциальные и кинетические производственные силы мирового хозяйства. Кн. 1. Москва, 1927. 212 с.
30. Виханский О. С. Стратегическое управление. М: «Гадарика», 2003. 296 с.
31. Витвицька У. Я., Штим Ю. В. Розвиток науково-теоретичних підходів до розуміння сутності фінансового потенціалу як економічної категорії. Сучасні управлінські технології в умовах трансформації соціально-

- економічних відносин: матеріали всеукр. наук.-практ. конф. м. Івано-Франківськ, 19–20 квіт. 2018 р. Івано-Франківськ, 2018. С. 227–230.
32. Витвицька У.Я., Штим Ю.В. Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Вип. 30(4). С. 70–74.
  33. Вольська В. В. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Житомир: Полісся, 2012. 172 с.
  34. Вольська В. В. Формування механізму управління персоналом як фактор конкурентоспроможності підприємств // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2010\\_2\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_13) (дата звернення: 8.12.2017).
  35. Ворсовсовський О. А. Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 2. С. 14–17.
  36. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. Київ. Центр навчальної літератури, 2004. 224 с.
  37. Георгієв В. А. Економічний потенціал підприємства як система. Проблеми системного підходу в економіці. 2010. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010\\_4/Georgiev\\_410.htm](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_4/Georgiev_410.htm). (дата звернення: 11.10.2017).
  38. Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. Луцьк : Волинські Старожитності, 2012. 335 с.
  39. Гетьман О. О., Костирко Л. А. Економічна діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія, 2-ге вид., перероб. і доп. Харків: Фактор, 2008. 336 с.
  40. Гнип Н. О. Формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами фінансування. Інноваційна економіка. 2011. №5. С. 270–274.
  41. Горова О. О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства. Управління розвитком. 2012. № 12 (133). С. 109–112.

42. Горовий Д. А. Фінансові інструменти мінімізації ризиків в управлінні рухом оборотного капіталу. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : Зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожного університету. 2015. №3 (10). С. 148–154.
43. Горовий Д. А. Прояви синергетичного та анергетичного ефекту при формуванні віртуального капіталу підприємства шляхом угод злиття та поглинання. Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. Черкаси : ЧДТУ, 2013. Вип. 34. С. 239–244.
44. Гладкова О. В. Вплив інноваційно-інвестиційних процесів на фінансовий саморозвиток торговельних підприємств // О. В. Гладкова, Л. О. Омелянович. Донецьк: ДонНУЕТ. 2012. – 192 с.
45. Гранди Т. Финансовая стратегия бизнеса. Москва : Знание, 1996. 241 с.
46. Гринчуцький В. І. Конкурентоспроможність персоналу промислових підприємств регіону // В. І. Гринчуцький, С. А. Прохоровська – 2016.№3(1). С. 80–87.– URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2016\\_3%281%29\\_\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_3%281%29__18) (дата звернення: 11.10.2017).
47. Гриньова В. М., Попов О. Є. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні. Харків : ХДЕУ, 2003. 323 с.
48. Гринь А. В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.01. Донецьк, 2004. 36 с.
49. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 5.12.2017).
50. Державна служба статистики України. Головне управління в Тернопільській області. URL : <http://www.te.ukrstat.gov.ua/statinfo.html> (дата звернення: 16.12.2017).
51. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства. Фінанси України. 2008. № 3. С. 12–18.



52. Дяків Р. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера. Київ : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
53. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / за ред. С. В. Мочерного – К. : Академія, 2002. 952 с.
54. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Олексієнко, В. М. Олексієнко та інші. Тернопіль : Астон, 2003. 672 с.
55. Економічна стратегія фірми / за ред. А. П. Градова. – С. Петербург : Спеціальна література, 2000. 588 с.
56. Експорт товарів з України за перші 7 місяців 2018 року зріс на 12,7% / Юридична газета. URL : <http://yur-gazeta.com/golovna/eksport-tovariv-z-ukrayini-za-pershi-7-misyaciv-2018-roku-zris-na-127.html> (дата звернення: 4.10.2018).
57. Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В. Дослідження категорії економічний потенціал промислового підприємства. Наукові праці ДонНТУ. 2004. – № 75. 165 с.
58. Ждан О. М. Економічне обґрунтування терміна «потенціал підприємства». Збірник науково-технічних праць. 2010. Вип. 20.3. С. 139–142.
59. Жигулін О. А. Ефективність методів управління підприємством у ринковій економіці : монографія. Донецьк : Східний видавничий дім, 2009. 300 с.
60. Занг В. Б. Стратегическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории. Москва : Мир, 1999. 335 с.
61. Заруба В. Я., Потрашкова Л. В. Моделирование управления финансовым потенциалом предприятия. Проблеми економіки. 2012. № 2. С. 33–37.
62. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: посібник. К. : Кондор, 2003. – 358 с.

63. За 10 місяців 2017 року Україна реалізувала продукції харчової промисловості на 365 млрд. грн. Національний промисловий портал. URL : <http://uprom.info/news/agro/za-10-misyatsiv-2017-roku-ukrayina-realizuvala-produktsiyi-harchovoyi-promislovosti-na-365-mlrd-grn/> ( дата звернення: 28. 12. 2017).
64. Іващук О. Т. Економіко-математичне моделювання: Навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 704 с.
65. Калачова А. Г. Оцінка фінансового потенціалу та фінансових ризиків підприємства при аналізі його інвестиційної привабливості. Молодий вчений. 2015. № 20. С. 237–241.
66. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А, Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : монографія. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 272 с.
67. Калічава Т. Б., Щербина К. С. Дослідження фінансового потенціалу підприємства. URL: [www.rusnauka.com/13\\_EISN\\_2009/Economics/45483.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45483.doc.htm) (дата звернення 9. 12.2017).
68. Карпенко І. В. Інтегрована оцінка потенціалу підприємства в контексті управління його стійким розвитком. Сталий розвиток економіки. 2012. №4. С. 89–93.
69. Касич А. О., Канунікова К. О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 22. С. 21–24.
70. Касич А. О. Теоретичні і методичні основи аналізу внутрішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3 (117). С. 243–250.
71. Квасницька Р. С., Тарасюк М. В. Структуризація потенціалу підприємств. Вісник КНТЕУ. 2017. №1. С. 73–82.
72. Кирилова Л. І., Тодорова Д. Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. Сталий розвиток економіки. 2012. №1. С. 288–301.
73. Коваленко М. А., Іванець О. О. Теоретичне обґрунтування сутності потенціалу підприємства. Економічні інновації. Випуск 45: Українське

Причорномор'я в національних і міжнародних координатах розвитку: стратегія та тактика виробничо-господарських систем. Збірник наукових праць. Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. С. 112–118.

74. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура. Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Логістика. 2010. № 690. С. 59–64.
75. Ковтуненко К. В., Шаповал Я. В. Використання методів стратегічного аналізу для оцінки фінансового потенціалу підприємства. Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2012\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_2_20) (дата звернення: 12. 09. 2017).
76. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». Чернігів : ЧДТУ, 2010. Вип. 43. С. 54–59.
77. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія. Харків : Фактор, 2008. 336 с.
78. Колодяжна І. В. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 448–453.
79. Комарецька П. В. Теоретичні підходи щодо сутності фінансового потенціалу. Вестник Харьковського національного університета ім. В.Н.Каразіна «Национализация и приватизация: прошлое, настоящее, будущее»: Экономическая серия. Харьков: ХНУ им. В.Н.Каразіна. 2003. С.236–241.
80. Комарецька П. В. Сутність та значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства в сучасних умовах. Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна «Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем». Вип. № 630. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна. 2004. С.163–166.
81. Комарецька П. В. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства. Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. Вип. № 9 (64). Київ: НДЕІ МЕРУ. 2006. С.90–92.

82. Комарецька П. В. Прогнозування та стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства як елемент становлення і розвитку фінансової системи України. Наукові записки: Серія “Економіка” Ч. 2. Вип. №8 Острог: НУ «Острозька академія». 2006. С.199–210.
83. Комарецька П. В. Фінансове планування як передумова розвитку фінансового потенціалу промислових підприємств. Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна “Проблеми стійкого соціально – економічного розвитку України”: Економічна серія. Вип. № 730,2006. Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна. 2006. С.59–61.
84. Краснокутська Н. С. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії. Вісник КНТЕУ. 2008. № 5. С. 54–64.
85. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. Київ : Центр навч. літ-ри, 2005. 352 с.
86. Кузнецов А. Л, Севрюгин А. С., Севрюгин Ю. В. Инвестиционная привлекательность предприятия: понятие и классификация. Реальный сектор экономики: теория и практика управления. 2004. № 1. С. 56–58.
87. Кунцевич В. О. Підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. Актуальні Проблеми Економіки. 2005. № 1. С. 68–75.
88. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Л. В. Дейнеко. Київ.: Рада по вивч. прод. Сил України НАН України, 2009. 152 с.
89. Кушнір Н. Б., Мужук Ю. В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». 2010. Вип. 2 (50). С. 110–118.
90. Лапин Е.В. Экономический потенциал действующего предприятия: монография. Сумы: ИТД «Университетська книга», 2002. 310с.

91. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. Інвестиції: практика та досвід. – Київ : Економіка, 2012. №2. 114 с.
92. Линенко А. В., Сніжко Т. О. Обґрунтування вибору фінансової стратегії підприємства. Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». – Серія: Економіка та підприємництво. 2009. №1. С. 109–113.
93. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства. Фінанси України. 2006. № 3. С. 113–118.
94. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. Інфраструктура ринку. Вип. 22. 2018. С.92–98.
95. Ляхович Л.А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах господарювання. Сталий розвиток економіки. 2011. № 1. С. 167–170.
96. Люкшинов А. Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 375 с.
97. Макаревич Л. М. Управление эффективностью компании: надежная гарантия прибыльности бизнеса. Москва : ООО «Вершина», 2004. 192 с.
98. Маринич І. А., Кадилович І. А. Наукові підходи до формування потенціалу підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.15. С. 220–224.
99. Маринич І. А., Дзіковський І. І. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. Науковий вісник. Київ : НЛТУ України. 2010. Вип. 20.1. С. 105–108.
100. Маринич І. А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. Науковий вісник. Київ: НЛТУ України. 2010. № 20.1. С.105–108.
101. Маслак О. І. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислового підприємства. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2012. Випуск 6(77). С. 124–129.
102. Мерзлов И. Ю. Управление финансовым потенциалом предприятия. URL: [http:// www .science-bsea.narod.ru](http://www.science-bsea.narod.ru) ( дата звернення: 12. 09. 2017).

103. Мілінчук О. В. Інтегральна оцінка фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості Житомирського регіону. Університетські наукові записки. 2009. № 2. С. 368–373.
104. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». Київ : Економіка. Фінанси., 2009. №8 22–29 с.
105. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей: шаг за шагом (максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов): пер с англ. Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2005. 336с.
106. Ніжинська Н. В. Потенціал підприємства: формування і оцінка: аналітико-стат. Інформація. Український ін-т науково-технічної і економічної інформації. Київ : УкрІНТЕІ, 2002. 45 с.
107. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2001. 20 с.
108. Островська Г., Квасовський О. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Галицький економічний вісник. 2011. №2 (31). С.99–111.
109. Отенко І. П., Малярець Л. М., Іващенко Г. Л. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Харків: ХНЕУ, 2007. – 347 с.
110. Партин Г. О., Задерецька Р. І., Граціян О. В. Формування фінансового потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754>.
111. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. Київський національний торговельно-економічний ун-т. – Київ : КНТЕУ, 2002. 301 с.
112. Педченко Н. С. Методичний інструментарій оцінки стану формування та використання фінансового потенціалу підприємства на основі таксономічного аналізу. Інноваційна економіка. 2013. № 9. С. 173–180.
113. Петряєва З. Ф. Фінансовий аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Харківський держ. економічний ун-т. Харків : ХДЕУ, 2002. 164 с.

114. Пожарська А. С. Методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу на основі аксонометричного показника. *Управління розвитком*. 2013. № 18 (158). С. 34–37.
115. Прус Л. Р. *Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. ПВНЗ "Ун-т економіки і підприємництва"*. Хмельницький : [Метод.-вид. центр ПВНЗ "УЕП"], 2010. 364 с.
116. Прушківська Е. В. Напрями вдосконалення, формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві. *Вісник Запорізького національного університету*. 2010. № 3 (7). С. 256–262.
117. Пузирьова П. В. Оцінка економічного ризику в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств. *Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України "Формування ринкових відносин в Україні"*: Зб. наук. праць. Вип. № 10 2008. Київ:НДЕІ МЕУ. 2008. С.131–134.
118. Пузирьова П. В. Вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств шляхом мінімізації економічного ризику. *Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України "Формування ринкових відносин в Україні"*: Зб. наук. праць. – Вип. № 11 2008. Київ:НДЕІ МЕУ. 2008. С.43–46.
119. Регулярна інформація. Річна фінансова звітність. Офіційний сайт Сміда. URL : <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/4980/106/templ> (дата звернення: 28.07.2017)
120. Руда Р. В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства/ *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 4 (16). С. 170–172.
121. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи управлінського потенціалу промислового підприємства / *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 5. Т. 2. С. 83–88.
122. Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4 (166). С. 123–131.

123. Санникова И. Н. Риски реального сектора экономики в контексте региональной экономической безопасности. Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. №20 (305). С. 2–12.
124. Сафонов Ю. М., Завієна Н. С. Управління потенціалом підприємства: навч. посібн. Одеса: Апрель, 2011. 234 с.
125. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засад. Світ фінансів. 2007. № 4(13). С. 43–51.
126. Семененко О. Г. Аналіз розвитку харчової промисловості України. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 33(1). С. 168–182.
127. Семенчук Л. І. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання. Глобальні та національні проблеми економіки. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/186.pdf> (дата звернення: 15.03.2018).
128. Семенов Г. А., Яровська О. В. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства. Вісник економічної науки України. 2011. № 1. С. 137–141.
129. Сердюк-Копчекчи Ю. В. Финансовый потенциал как фактор устойчивого развития промышленного предприятия. Финансы, учет, банки. ДонНУ, Каштан. 2006. Вып. 12 Донецк. С. 181–186.
130. Сердюк-Копчекчи Ю. В., Егоров П. В. Модель оценки структурной динамики финансового потенциала промышленного предприятия. Вісник Донецького університету економіки та права. Донецьк: ДонУЕП. 2006. С.42–52.
131. Сердюк-Копчекчи Ю. В., Егоров П. В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия. Економіка промисловості. 2007. Вип. 1(36). С. 15–22.
132. Сердюк-Копчекчи Ю. В. Модель диагностики финансового потенциала промышленных предприятий/ Ю. В. Сердюк-Копчекчи // Финансы, учет, банки. – Донецк: ДонНУ, Каштан. 2007. – Вып. 13. С.92–102.
133. Сердюк-Копчекчи Ю.В. Особенности управления финансовым потенциалом промышленного предприятия. Вісник Донецького університету, «Економіка і право». 2007. № 1. С.415–423.



134. Сердюк-Копчекчі Ю. В. Модель фінансового потенціалу промислових підприємств. Економіка і організація управління. Донецьк: ДонНУ, Каштан. 2008. Вип. 3. С. 17–30.
135. Ситник Г. В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів. Сталий розвиток економіки. 2012. 14(4). С. 319–323.
136. Статистичний збірник «Регіони України» за 2018р. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ2\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ2_u.htm) (дата звернення : 11.05.2018).
137. Стец І. І. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2010. 674 с.
138. Сучасні тенденції розвитку підприємств. Офіційний сайт TRN.ua (Трейдінговий портал). URL : <http://www.trn.ua/articles/4724> (дата звернення : 19.04.2018).
139. Толпежніков Р. О., Маматова Л. Ш. Оцінка та прогнозування фінансового потенціалу підприємства. Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2012\\_2\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_2_28) (дата звернення: 07.03.2018).
140. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. № 2. Т. 1. С. 277–282.
141. Трусова Н. В. Фінансовий аналіз підприємства: теорія та практика: навч. посіб. Мелітополь : Вид. будинок ММД, 2012. 389 с.
142. Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. Економічний вісник. 2014. №3. С. 65–71.
143. Турчак В. В., Чижинська С. Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. – Київ, 2014. №8 (11). 49–52 с.
144. Тяпкина М. Ф., Ильина Е. А. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия. Вестник НГУЭУ. 2015. №1. С. 71–77.

145. Управління економічним потенціалом підприємства: тези доп. II Всеукр. наук.- практ. конф., 15 жовтня 2010 р. Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі ; редкол.: О. І. Черевко (відп. ред.) [та ін.]. Харків : ХДУХТ, 2010. 328 с.
146. Управління іншими сучасними формами залучення активів. Офіційний сайт [elkniga.info](http://elkniga.info) URL : [http://elkniga.info/book\\_244\\_glava\\_42\\_8.4\\_Upravlinnja\\_inshimi\\_such.html](http://elkniga.info/book_244_glava_42_8.4_Upravlinnja_inshimi_such.html) (дата звернення : 24.02.2018).
147. Управління потенціалом підприємстваб навч.посіб. / за ред. Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О. та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
148. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. / за ред. О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
149. Федоренко І. А. Інноваційні складові активізації використання економічного потенціалу регіону. Вісник НТУ «ХПІ». 2008. № 20 –1. С. 22–26.
150. Фещур Р.В., Барвінський А.Ф., Кічор В.П. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: навч. посіб. Львів: «Інтелект-Захід». 2003. 576 с.
151. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін. ; за ред. проф. Г. В. Митрофанова. – Київ : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2002. 301 с.
152. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с.
153. Фомин П. А. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. Среднее профессиональное образование. 2002. № 11. С. 36–43.
154. Фомин П. А. Основные пути повышения экономической устойчивости предприятий как основа стабилизации финансовой системы государства. Среднее профессиональное образование. 2002. № 12. С. 57–64.

155. Фомин П. А. Методология формирования и планирования финансового потенциала предприятия в рамках стратегии экономического роста : автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра. экон. наук: 08.00.10 Саратов, 2004. 37 с.
156. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : монография / А. Н. Тищенко и др. – Харьков : ИНЖЕК, 2007. 325 с.
157. Фомин П. А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Фомин П.А., Старовойтов М.К. URL : [http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact\\_potential.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml) (дата звернення: 18.03.2018).
158. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Л.О. Пашнюк/ Економічний часопис. XXI. 2012. № 9–10. С. 60–63.
159. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компаний/ Москва : Изд-во Росс. экон. академии, 1998. 156 с.
160. Хомяков В. І., Белінська В.М., Федоренко О.В. Потенціал і розвиток підприємства. Київ : Кондор, 2012. 432 с.
161. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства. К. : Кондор, 2007. 400 с.
162. Хмельовська Н. Г. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства // Н. Г. Хмельовська, Г. В. Ситник – URL: <https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/business-economics-and-production-management/2058-sitnik-gw-hmelovska-ng>. (дата звернення: 16.11.2017)
163. Хринюк О. С., Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. 2017. №11. 1–9 с.
164. Цибульська Е. І. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. Харків : Вид-во НУА, 2011. 384 с.
165. Чаленко О. Про невизначеність поняття "потенціал" в економічних дослідженнях. Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 32–40.

166. Чухланцев Д.О. Механизмы привлечения финансовых ресурсов для инновационного развития предприятий. Вестник научно-технического развития. 2011. № 12 (52). С. 38-42.
167. Швець Ю. О., Бутенко А. А. Аналіз сучасного стану харчової промисловості України на внутрішньому та зовнішньому ринках. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2018. Вип. 30. С. 71–74.
168. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія. Київ : КНЕУ. 2002. 192 с.
169. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: Монографія. Донецьк: ДонУЕП, 2006. 219 с.
170. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз. Київ : Кондор, 2009. 194 с.
171. Шматковська Т. О., Оліферчук К. С. До проблематики формування та оцінювання фінансово економічної безпеки в системі управління підприємством// «Глобальні та національні проблеми економіки».– Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2015. №5. р. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/131.pdf> (дата звернення: 18.02.2018).
172. Шматковська Т. О. Розробка стратегічної карти (на матеріалах ПрАТ «СКФ Україна») та рейтингове оцінювання фінансової стійкості підприємств машинобудування // Стратегія і технології інноваційного розвитку корпорацій: монографія за ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк , 2018. С. 100–112
173. Шматковська Т. О., Стащук Т.О. Аналіз фінансової стійкості підприємств (на прикладі СГПП «Злата») // Accounting, analysis and audit activities of the enterprises: problems, trends, prospects: Collective monograph. SAUL Publishing Ltd, Dublin, Ireland, 2016. P. 154–163
174. Шморгун Н. П., Головка І.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 528 с.
175. Яковлева И.Н. Финансовое планирование в деятельности компании. Справочник экономиста. 2008. №6. с. 16–25.

176. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія. Львів : Каменяр, 2006. 176 с.
177. Яковлев А. І. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи. Маркетинг і менеджмент інновацій. Суми : ТОВ «ВТД «Університетська книга», 2011. № 2. С. 172–178.
178. Яковлева И. Н. Справочник по финансовой стратегии и тактике. Москва : Профессиональное издательство, 2009. 336 с.
179. Graham, John R. 1996. “Debt and the Marginal Tax Rate.” *Journal of Financial Economics*. May, 41:1, pp. 41–73.
180. Brigham E. F. *Financial Management: Theory and Practice* . Cucago; New York; San Francisco: Dryden Press, 1994. – 425 p.
181. Fama, Eugene F. 1978. «The Effects of a Firm’s Financing and Investment Decisions on the Welfare of its Security Holders». *American Economic Review*. June, 68:3, pp. 272–284.
182. Milken M. The Importance of Capital Structure / Michael Milken // *Forbes ASAP*. URL: <http://www.mikemilken.com/articles.taf?page=4> (дата звернення: 14.03.2018)
183. Milken M. The Corporate Financing Cube / Michael Milken // *The Milken Institute Review*. 4. URL: <http://www.mikemilken.com/articles.taf?page=1>. (дата звернення: 14.03.2018)
184. Modigliani, Franco and Merton H. Miller. 1958. «The Cost of Capital, Corporate Finance, and the Theory of Investment». *American Economic Review*. June 48:4, pp. 261-297.
185. Myers, Stewart C. and Nicholas S. Majluf. 1984. “Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have.” *Journal of Financial Economics*.13:2, pp. 187–221.
186. Myers, Stewart C. 2001. «Capital Structure». *Journal of Economic Perspectives*—Volume 15, Number 2—Spring 2001—pp. 81–102.

## Додаток А

### Список публікацій здобувача за темою дисертації та відомості про апробацію результатів дисертації

#### *Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:*

1. Блащак Б. Я., Гринчуцький В. І. Харчова промисловість України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку. // Інноваційна економіка. 2018. № 9–10 (77). С. 51–60 (0,9/0,7 друк. арк.; внесок автора: досліджено стан підприємств харчової промисловості України, виокремлено тенденції та перспективи розвитку галузі). Індексується в базі даних: Index Copernicus.

2. Блащак Б. Я., Навольська Н. В. Дослідження та оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості. // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2019. № 36. С. 28–35 (0,7/0,5 друк. арк.; внесок автора: здійснено оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості України). Індексується в базі даних: Index Copernicus.

3. Блащак Б. Я., Навольська Н. В. Методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств. // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 2(70), ч. 1. С. 139–146 (0,6/0,5 друк. арк.; внесок автора: запропоновані методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств). Індексується в базі даних: Index Copernicus.

4. Блащак Б. Я., Гринчуцький В. І. Теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. 3 (20). С. 177–182 (0,5/0,4 друк. арк.; внесок автора: проаналізовано теоретичні аспекти формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств).

*Продовження додатку А*

5. Блащак Б. Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69), № 3. С. 74–78 (0,6 друк. арк.).

***Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:***

6. Блащак Б. Я. Теорема Модільяні–Міллера у рамках дослідження оптимальної структури капіталу підприємства. // Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами : зб. матеріалів I Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. студ., асп. та молодих вчен. (м. Київ, 22 листопада 2017 р.). Київ : КНЕУ, 2017. С. 136–139. URL: <http://www.ir.kneu.edu.ua/handle/2010/2347> (0,2 друк. арк.).

7. Блащак Б. Я. Куб корпоративного фінансування Майкла Міллена в контексті підбору оптимальної структури капіталу підприємства // Світ економічної науки : матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. економічного спрямування. Вип. 7 (м. Тернопіль, 27 вересня 2018 р.). Тернопіль, 2018. С. 49–51 (0,2 друк. арк.).

8. Блащак Б. Я. Основні наукові підходи до процесу формування потенціалу підприємства. // Сучасні детермінанти фіскальної політики: локальний та міжнародний вимір : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 10 вересня 2019 р.). Тернопіль, 2019. С. 91–93 (0,2 друк. арк.).

9. Блащак Б. Я. Дослідження структури капіталу у контексті управління фінансовим потенціалом підприємства. // Розвиток науки в XXI столітті : зб. статей LI Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 14 вересня 2019 р.). Харків : НІЦ «Знання», 2019. С. 13–21 (0,5 друк. арк.).

10. Блащак Б. Я. Етапи оцінки ефективності формування фінансового потенціалу підприємства. // Вересневі наукові читання : зб. статей XXXIII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. Ч. 1 (м. Вінниця, 16 вересня 2019 р.). Вінниця, 2019. С. 5–7 (0,2 друк. арк.).

## Відомості про апробацію результатів дисертації

№ з/п	Назви конференції, конгресу, симпозіуму, семінару, школи	Місце проведення	Дата проведення	Форма участі
1	2	3	4	5
1.	I Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами»	Київ, КНЕУ	22 листопада 2017 р.	заочна
2.	Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Світ економічної науки»	Тернопіль	27 вересня 2018 р.	очна
3	III Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні детермінанти фіскальної політики: локальний та міжнародний вимір»	Тернопіль, Тернопільський національний економічний університет	10 вересня 2019 р.	заочна
4.	LI Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток науки в XXI столітті»	Харків,	14 вересня 2019 р.	очна
5.	XXXIII Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Вересневі наукові читання»	Вінниця,	16 вересня 2019 р.	очна



## Додаток Б

Таблиця Б.1

## Еволюція трактувань поняття «потенціал»

Автори	Рік	Джерело	Визначення
1	2	3	4
Вейц В.	1927	[29, с.27]	Потенційні виробничі сили — не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
Струмилін С. Г.	1954	[148, с.7]	Економічний потенціал — сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Нємчинов В. С.	1967	[148, с.7]	Потенціал розширеного виробництва — ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Анчишкін О. І.	1973	[148, с.7]	Виробничий потенціал — сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Абалкін Л. І.	1981	[1]	Потенціал — це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу
Архангельський В. М.	1983	[148, с.7]	Потенціал — засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
Репіна І. М.	1998	[148, с.7]	Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Олексюк О. І.	2001	[148, с.7]	Потенціал підприємства — максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень

## Продовж. табл. Б.1

1	2	3	4
Лапін Є. В.	2002	[73, с.114]	Економічний потенціал підприємства відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових і матеріальних ресурсів
Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І.	2004	[148, с.11]	Поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси
Савченко М.В.	2004	[73, с.61]	Економічний потенціал – складна економічна система функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей з максимальною ефективністю у процесі оптимальної взаємодії з зовнішнім середовищем
Краснокутська Н.С.	2005	[85, с.115]	Потенціал підприємства можна визначити як можливості системи ресурсів і компетенцій
Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О.	2006	[147,с.13]	Потенціал підприємства являє собою реальну або можливу здатність виконувати цілеспрямовану роботу
Балацький О.Ф.	2006	[74, с.61]	Економічний потенціал – сукупна здатність наявних економічних ресурсів забезпечити виробництво максимально можливого обсягу корисності, відповідного потребам суспільства на певному етапі його розвитку
Гетьман О.О., Шаповал В.М.	2007	[73, с.115]	Виробничий потенціал – можливості підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості
Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д.	2007	[74, с.61]	Потенціал підприємства – сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства

## Продовж. табл. Б.1

1	2	3	4
Костирко Л.А.	2008	[73, с.115]	Потенціал ефективності операційної діяльності підприємства – органічне сполучення технічних, організаційних, управлінських та результативних факторів виробництва
Бачевський Б.Є., Заблудська І.В., Решетняк О.О.	2009	[73, с.115]	Потенціал – це властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку
Росохи В.В.	2009	[74, с.61]	Потенціал підприємства – це сукупність наявних у економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, що можна використати для досягнення поставленої мети
Ждан О. М., Міценко Н.Г.	2010	[58, с.142]	Потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати економічну, виробничу і фінансову діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого результату за умови альтернатив розвитку системи підприємства в зовнішньому середовищі функціонування, забезпечення високого ступеня фінансової стійкості і платоспроможності
Георгієв В.А.	2010	[37]	Економічний потенціал підприємства - система економічних ресурсів, природно-економічних умов, та альтернативних можливостей їх використання, що розкривається для досягнення певних цілей господарської діяльності підприємства
Сафонов Ю.М., Завієна Н.С.	2011	[73, с.115]	Потенціал підприємства – це наявні можливості, ресурси, запаси, що можуть бути використані для досягнення певної мети (завдань) і підтримки конкурентоздатності на ринковому просторі
Чаленко О.	2012	[165, с.37]	Економічний потенціал визначається потенціалом Процесу і раціональною структурою потенціалів Входу, Виходу, Керування і Механізму
Турило А.А.	2014	[142, с.66]	Потенціал підприємства за аналогією зі своїм родовим поняттям «потенціал» як первинна ознака сутнісних характеристик даного феномену відображає можливості розвитку підприємства
Квасницька Р.С. Тарасюк М.В.	2017	[71, с. 75]	Потенціал підприємства – це складна, цілісна система, яка включає наявні можливості, здатності та ресурси, які постійно знаходяться у взаємозв'язку та можуть бути використані для реалізації стратегічних, тактичних та поточних цілей підприємства

*Джерело:* скомпоновано автором на основі систематизації досліджень

[29, 37, 58, 71, 73, 74,85,142,148, 165]

## Додаток В

Таблиця В.1

Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках

	2010р.		2011р.		2012р.		2013р.		2014р.		2015р.		2016р.		2017р.	
	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку	млн.грн	у % до підсумку
Промисловість	1043110,8	100,0	1305308,0	100,0	1367925,5	100,0	1322408,4	100,0	1428839,1	100,0	1776603,7	100,0	2158030,0	100,0	2625862,7	100,0
Переробна промисловість	703340,0	67,4	852537,4	65,3	871146,6	63,7	817734,3	61,8	903735,3	63,3	1139213,2	64,1	1312729,0	60,8	1627504,3	62,0
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	187522,0	18,0	216454,0	16,6	245869,7	18,0	253439,0	19,2	302391,9	21,2	398023,2	22,4	462418,9	21,4	548377,9	20,9

## Додаток Г

## Річна інформація емітента цінних паперів за 2017 рік

1. Повне найменування емітента	Публічне акціонерне товариство «Чортківський хлібо завод»
2. Організаційно-правова форма	Публічне акціонерне товариство
3. Код за ЄДРПОУ	05510929
4. Місцезнаходження	Україна, 46400, Тернопільська область, д/н, м. Тернопіль, Гайова, буд. 30

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2017 р.**

Форма N 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5	5
Основні засоби:	1010	849	754
первісна вартість	1011	1654	1654
знос	1012	805	900
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	854	759
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	106	106

## Продовження додатку Г

Виробничі запаси	1101	106	106
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	69	65
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	16	16
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	50	6
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	50	6
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
Усього за розділом II	1195	241	193
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	1095	952

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	147	147
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	370	370
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	73	91
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	590	608
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	272	207

## Продовження додатку Г

Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	272	207
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	126	98
за розрахунками з бюджетом	1620	8	6
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	5	5
за розрахунками з оплати праці	1630	8	9
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	86	19
Усього за розділом III	1695	233	137
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	1095	952

## Продовження додатку Г

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017 р.

## I. Фінансові результати

Форма N 2

Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	602	386
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 574 )	( 350 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	( 0 )	( 0 )
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	28	36
збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	( 6 )	( 8 )
Витрати на збут	2150	( 0 )	( 0 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 )	( 6 )
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	( 0 )	( 0 )
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	( 0 )	( 0 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	18	22
збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	( 0 )	( 0 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 0 )	( 0 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	18	22
збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	18	22
збиток	2355	( 0 )	( 0 )



**Продовження додатку Г**

## II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	18	22

## III. Елементи операційних витрат

Матеріальні затрати	2500	85	29
Витрати на оплату праці	2505	279	175
Відрахування на соціальні заходи	2510	111	34
Амортизація	2515	95	95
Інші операційні витрати	2520	28	24
Разом	2550	598	357

## IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Середньорічна кількість простих акцій	2600	587880	587880
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	587880	587880
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.03061849	0.0374226
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0.03061849	0.0374226
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

## Додаток Д



Приватне акціонерне товариство  
**“ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ МОЛОКОЗАВОД”**

46010, Тернопільська обл., м.Тернопіль, вул.Лозовецька, буд. 28, тел. (0352) 56-12-01  
п/р 2600601617340 у ПАТ «КРЕДОБАНК» у м.Тернопіль, МФО 325365, Код ЄДРПОУ 30356917

№ 410

«04» червня 2019 р.

## Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Блащак Богдана Ярославовича

на тему: « Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом  
підприємства»

Напрацювання авторської роботи, щодо формування механізму нарощування фінансового потенціалу, який дозволить підприємству залучити додаткові фінансові резерви і тим самим забезпечити фінансову стійкість, збільшити прибутковість, підвищити конкурентоспроможність та економічну потужність.

Запропоновані авторські підходи та пропозиції, щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства, можуть бути використанні у майбутньому в повному обсязі з подальшими дослідженнями в даному напрямку.

Голова правління  
ПрАТ "Тернопільський молокозавод"



Солтис В.П.

## Додаток Е



Private joint stock company TerA  
11 Pyrohova str., Ternopil, Ukraine, 46002  
Tel./fax: +38 (0352) 25 57 11  
E-mail: [terazbut@gmail.com](mailto:terazbut@gmail.com), [www.tera.ua](http://www.tera.ua)  
TIN: 003756919184

№ 115-19

від «02» липня 2019р.

## Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Блащака Богдана Ярославовича

на тему: «Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства»

Запропонований автором комплексний підхід і бачення щодо формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств, який охоплює систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації інструментів фінансового менеджменту.

Здійснено напрацювання, щодо формування механізму нарощування фінансового потенціалу, який дозволить підприємству залучити додаткові фінансові резерви і тим самим забезпечити фінансову стійкість, збільшити прибутковість, підвищити конкурентоспроможність та економічну потужність.

Авторські підходи та пропозиції, щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства використанні у повному обсязі.

Директор



Мамай О. В.

## Додаток Є

ТОВ «ЕКОР ТЗ»  
46400, Україна, м. Тернопіль  
вул. Лук'яновича, 3 а  
тел./факс (0352) 52-30-75  
тел. (0352) 52-80-44, 25-19-55  
ekor.te.ua



«EKOR TP» LTD  
Lukianovich str., 3 a  
Ternopil, 46400, Ukraine,  
tel./fax 52-30-75  
tel. +38(0352) 25-19-55, 52-80-44  
e-mail: ekor@tim.net.ua

04.05.2019р. № 125

## Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи

Блащака Богдана Ярославовича

на тему:

«Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства»

Напрацювання авторської роботи щодо формування механізму нарощування фінансового потенціалу дозволить підприємству залучити додаткові фінансові резерви і тим самим забезпечити фінансову стійкість, збільшити прибутковість, підвищити конкурентоспроможність та економічну потужність.

Запропоновані авторські підходи та пропозиції щодо удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства використанні у повному обсязі в діяльності підприємства.

Директор  
ТОВ «ЕкорТЗ»



О.М. Стадник

## Додаток Ж



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46009; тел./факс +380 (352) 475051;  
www.tneu.edu.ua; rektor@tneu.edu.ua; код ЄДРПОУ 33680120**ДОВІДКА**

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

**Блащака Богдана Ярославовича**

на тему: «Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємства», представленого на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) у навчальний процес Тернопільського національного економічного університету

Видана аспіранту Блащаку Б.Я. довідка про те, що результати наукових досліджень у процесі виконання дисертаційної роботи були використані у навчальному процесі кафедри економіки підприємств і корпорацій при викладанні дисциплін «Економіка підприємства», «Потенціал і розвиток підприємства» для студентів спеціальності 051 «Економіка».

Перший проректор



М.І.Шинкарик

THEU  
№ 126-03/1280 від 19.07.2019