

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня за спеціальністю
076 «Підприємництво та торгівля»

на тему:

«Розвиток фінансового потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ “Захід
Агробізнес”)»

Виконав: студент 6 курсу, групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»

Попенко В. А.

Керівник к.е.н., доцент Подлевська О. М.

Рецензент к.е.н., доцент Красовська Ю. В.

Рівне – 2024

Кваліфікаційна магістерська робота «Розвиток фінансового потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ “Захід Агробізнес”)» / Попенко В. А., Рівне: НУВГП, 2024. – 90 с.

У кваліфікаційній роботі розглянуто питання вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємства. Дослідження спрямоване на розробку практичних рекомендацій, які дозволять підприємству підвищити ефективність використання фінансових ресурсів та забезпечити його стабільний розвиток. У роботі проведено аналіз поточного фінансового стану, виявлено проблеми та резерви для покращення, а також запропоновано стратегії і практичні заходи для оптимізації фінансового потенціалу.

The qualification work deals with the issue of improving the management of the financial potential of an enterprise. The research is aimed at developing practical recommendations that will allow the enterprise to increase the efficiency of financial resources and ensure its sustainable development. The work analyses the current financial situation, identifies problems and reserves for improvement, and proposes strategies and practical measures to optimise the financial potential.

© Попенко В. А., 2024 рік

© НУВГП, 2024 рік

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу**

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня за спеціальністю
076 «Підприємництво та торгівля»
на тему:
«Розвиток фінансового потенціалу підприємства (на прикладі ТОВ “Захід
Агробізнес”)»

Виконав: студент 6 курсу, групи ПТм-61
Спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля» Попенко В. А.

Керівник к.е.н., доцент Подлевська О. М.

Рецензент к.е.н., доцент Красовська Ю. В

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Розгляд теоретичних аспектів фінансового потенціалу підприємства	9
1.2. Внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на фінансовий потенціал	13
1.3. Фінансовий потенціал у стратегії розвитку підприємства	17
1.4. Шляхи фінансового розвитку сільськогосподарського підприємства в Україні	22
1.5. Обґрунтування системи показників для оцінки ефективності господарської діяльності підприємства у розрізі його фінансового потенціалу	27
РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ “ЗАХІД АГРОБІЗНЕС”	33
2.1. Загальна техніко-економічна характеристика ТОВ “Захід Агробізнес”	33
2.2. Аналіз фінансово-майнового стану ТОВ “Захід Агробізнес”	42
2.3. Оцінка ділової активності, ліквідності та платоспроможності ТОВ “Захід Агробізнес”	46
2.4. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ “Захід Агробізнес”	54
2.5. Діагностика ймовірності настання банкрутства ТОВ “Захід Агробізнес”	58
2.6. Оцінка фінансового потенціалу підприємства ТОВ “Захід Агробізнес”	62
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЗАХІД АГРОБІЗНЕС»	66
3.1. Розробка заходів з підвищення фінансового потенціалу ТОВ “Захід Агробізнес”	66
3.2. Розробка політики управління кредиторською заборгованістю ТОВ “Захід Агробізнес”	67
3.3. ABC-XYZ-аналіз	74
3.4. Розробка інвестиційних проектів	82
ВИСНОВКИ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	91
ДОДАТКИ	99

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розвиток фінансового потенціалу підприємства є однією з ключових передумов його стійкого функціонування та зростання в умовах сучасної економіки. Динамічні зміни на ринку, посилення конкуренції, глобалізація та інтеграційні процеси створюють нові виклики для підприємств, які потребують ефективного управління фінансовими ресурсами. Здатність підприємства забезпечити стабільність фінансових потоків, оптимізувати структуру капіталу, залучати інвестиції та адаптуватися до економічних коливань визначає його конкурентоспроможність та довгострокову перспективу розвитку.

Особливої актуальності тема набуває в умовах економічних змін, спричинених глобальними кризовими явищами, інфляційними процесами, енергетичними ризиками та постійним удосконаленням фінансових інструментів. У контексті української економіки, яка страждає від наслідків воєнних дій та перебуває в процесі інтеграції до світових ринків, розвиток фінансового потенціалу підприємств є одним із визначальних аспектів економічного зростання. Це зумовлює необхідність поглибленого наукового аналізу методів оцінки, стратегій формування та інструментів реалізації фінансового потенціалу, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств.

Вагомим аспектом дослідження є вивчення існуючих теоретичних підходів до визначення та оцінки фінансового потенціалу підприємства. У науковій літературі представлено різноманітні підходи до розуміння сутності цього поняття, що дає можливість більш комплексно підійти до аналізу фінансового стану підприємства. Фінансовий потенціал включає такі елементи, як фінансові ресурси, структуру капіталу, фінансові потоки, ліквідність та платоспроможність. Дослідження цих складових дозволяє оцінити здатність підприємства до фінансової стійкості та виявити слабкі місця, що потребують вдосконалення.

Вивченість питання: підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств досліджувалось у наукових роботах таких вітчизняних вчених: Алескерова Ю. В., Коробчук А. Р., Антохова І., Водянка Л., Сибирка Л., Богма О., Камінський С., Гутник П., Бражник Л. В., Бровко Л. І., Бровко Є. І.,

Крижановський А. А., Ватченко О. Б., Шаранов Р. С., Власюк В. Є., Гордієнко К. О., Пшенична А. О., Ворсовський О. Л., Вудвуд В. В., Батієвська О. В., Гнатенко Є. П., Волошина В. В., Гончарова Ю., Гордополов В. Ю., Н. В. Касьянова, Грищук Н. В., Губарик О., Геркіял Н., Желніна Г. О., Рибалко О. М., Завитій О., Зянько В. В., Півторак О. О., Катан Л. І., Сидоренко А. І. та інші.

Мета дослідження полягає в аналізі фінансового потенціалу підприємства та розробці рекомендацій щодо його розвитку на основі дослідження ТОВ «Захід Агробізнес». У процесі виконання роботи будуть розглянуті основні теоретичні підходи до визначення та оцінки фінансового потенціалу, проведено аналіз фінансових показників досліджуваного підприємства, а також запропоновано шляхи підвищення ефективності управління його фінансовими ресурсами.

Об'єктом дослідження є фінансовий потенціал підприємства. Предметом дослідження виступають методи та підходи до розвитку фінансового потенціалу підприємства на прикладі ТОВ «Захід Агробізнес».

Завдання дослідження включають:

- розгляд теоретичних аспектів фінансового потенціалу підприємства;
- аналіз фінансового стану ТОВ «Захід Агробізнес»;
- оцінка факторів, що впливають на розвиток фінансового потенціалу підприємства;
- розробка практичних рекомендацій щодо підвищення фінансового потенціалу підприємства.

Практична значущість дослідження полягає у можливості використання його результатів для вдосконалення фінансової стратегії ТОВ «Захід Агробізнес» та інших підприємств аграрного сектору. Пропозиції та рекомендації, що будуть розроблені у ході дослідження, можуть бути використані для поліпшення фінансової стійкості підприємств, підвищення ефективності управління фінансами та зниження ризиків, пов'язаних з їх діяльністю.

Основні джерела інформації: у ході дослідження було використано підручники, посібники та статті з наукових фахових журналів. Для економічного

обґрунтування заходів, спрямованих на підвищення рівня фінансового потенціалу ТОВ “Захід Агробізнес”, було залучено таку фінансову та бухгалтерську звітність:

- баланс підприємства, ф. №1;
- звіт про фінансовий результат, ф. №2;
- звіт про рух грошових коштів, ф. №3;
- звіт про власний капітал, ф. №4;
- примітки до річної фінансової звітності, ф. №5.

Обсяг і структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 90 сторінок. У тексті вміщено 22 таблиці, 13 рисунків. Список використаних джерел включає 73 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Розгляд теоретичних аспектів фінансового потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал підприємства є однією з категорій економічного управління, що сприяє забезпеченню сталого розвитку та підвищенню конкурентоспроможності компанії. Дане поняття, об'єднує в собі низку фінансових характеристик, що дозволяють підприємству не лише функціонувати в поточних умовах ринку, але й забезпечувати довгострокову перспективу зростання та розвитку. У сучасних наукових дослідженнях фінансовий потенціал вважається незамінним показником, який відображає здатність підприємства ефективно керувати своїми фінансовими ресурсами, приймати стратегічні рішення та підтримувати фінансову стійкість в умовах динамічного ринку.[4]

Фінансовий потенціал підприємства може бути розрахований через низку показників, які у сукупності формують можливості підприємства щодо управління своїми ресурсами. Дане поняття охоплює такі аспекти, як наявність фінансових ресурсів, рівень їх ефективного використання, структура капіталу, здатність до залучення інвестицій, ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість. Відповідно до різних підходів у літературі, фінансовий потенціал також включає здатність підприємства до адаптації та розвитку за рахунок використання внутрішніх і зовнішніх фінансових можливостей.[55]

Перш за все, важливо визначити, що фінансовий потенціал не має однозначного та загальноприйнятого визначення. Відповідно до думок різних дослідників, його трактування може суттєво варіюватися. Зокрема, деякі науковці розглядають його виключно як сукупність фінансових ресурсів, що доступні підприємству на поточний момент часу. Інші автори вважають, що фінансовий потенціал має більш широке значення і включає не лише наявні ресурси, але й здатність підприємства їх залучати та ефективно використовувати в майбутньому.

Цей підхід дозволяє аналізувати фінансовий потенціал як динамічну категорію, що постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.[47]

Фінансовий потенціал підприємства має комплексний характер і складається з кількох елементів:

- Фінансові ресурси – це сукупність грошових коштів, власного та позикового капіталу, а також інших джерел фінансування, які підприємство може використовувати для здійснення своєї операційної та інвестиційної діяльності. Рівень фінансових ресурсів визначає здатність підприємства забезпечити стійке функціонування, підтримувати виробничі процеси та реалізовувати нові проекти. Класифікація фінансових ресурсів наведена на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Класифікація фінансових ресурсів підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [24]

- Структура капіталу – співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів, яке визначає стійкість фінансової позиції підприємства. Оптимальна структура капіталу є однією з передумов для забезпечення фінансової стабільності та зменшення ризиків, пов'язаних із залученням зовнішнього фінансування. Недостатній рівень власного капіталу може призвести до надмірної залежності підприємства від зовнішніх джерел, що збільшує ризики ліквідності та платоспроможності.
- Ліквідність – це здатність підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Ліквідність є важливим фактором фінансового потенціалу, оскільки забезпечує безперебійну роботу підприємства та мінімізує ризики виникнення фінансових проблем у короткостроковій перспективі. Підприємства з високим рівнем ліквідності мають можливість оперативно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури та забезпечувати фінансування поточної діяльності без необхідності залучення додаткових ресурсів.[51]
- Фінансова стійкість – це здатність підприємства підтримувати стабільний фінансовий стан в умовах змін зовнішнього середовища. Фінансова стійкість означає, що підприємство може ефективно керувати своїми ресурсами, зберігаючи баланс між власними та залученими коштами, а також забезпечуючи оптимальне співвідношення між доходами і витратами. Це важливий елемент довгострокової стратегії розвитку підприємства, який дозволяє йому адаптуватися до ринкових коливань та забезпечувати стабільний розвиток.[59]

Окрім зазначених елементів, важливо також враховувати такі аспекти, як фінансові потоки, які відображають рух коштів всередині підприємства, а також інвестиційну привабливість, яка визначає можливості залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації стратегічних ініціатив. Інвестиційна привабливість підприємства безпосередньо залежить від його фінансового потенціалу, оскільки інвестори оцінюють його здатність генерувати стабільні прибутки та мінімізувати ризики в довгостроковій перспективі.

Фінансовий потенціал підприємства також тісно пов'язаний з його здатністю до інноваційного розвитку. Підприємства, що мають високий рівень фінансового потенціалу, здатні інвестувати у новітні технології, модернізацію виробництва та впровадження інновацій, що дозволяє їм підвищувати свою конкурентоспроможність та утримувати лідерські позиції на ринку. У свою чергу, інноваційний розвиток сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів та збільшенню фінансового потенціалу підприємства в майбутньому.

Фінансовий потенціал підприємства є основою для прийняття стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та зростання бізнесу. Підприємства, що мають високий рівень фінансового потенціалу, можуть здійснювати довгострокові інвестиції, розширювати виробничі потужності, впроваджувати інноваційні технології та освоювати нові ринки. Навпаки, недостатній фінансовий потенціал може обмежувати можливості підприємства щодо розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Варто також зазначити, що фінансовий потенціал відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової незалежності підприємства, що дозволяє йому зменшувати залежність від зовнішніх джерел фінансування та підвищувати свою автономність. Це набуває особливої ваги в сучасних умовах економічної нестабільності, коли зовнішні фінансові ресурси є менш доступними та дорожчими.

Таким чином, фінансовий потенціал підприємства – це комплексна характеристика, яка включає в себе низку фінансових показників та факторів, що впливають на стійкість і розвиток підприємства. Це не лише сукупність фінансових ресурсів, доступних підприємству на певний момент часу, але й його здатність залучати додаткові кошти, ефективно ними керувати та забезпечувати довгострокове зростання. Фінансовий потенціал є основою для прийняття стратегічних рішень та визначення напрямків розвитку підприємства в умовах сучасної ринкової економіки.

1.2. Внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на фінансовий потенціал

Фактори, що формують фінансовий потенціал діяльності підприємства, можна поділити на зовнішні та внутрішні. Внутрішні визначаються рівнем організації та управління підприємством. Тобто, керівництво має можливість впливати на ці чинники та змінювати їх.

Управління є одним із основних внутрішніх факторів, що визначає фінансовий потенціал підприємства. Дана категорія включає в себе не лише ефективність організаційної структури, але й рівень професіоналізму управлінської команди. Керівництво підприємства повинно мати стратегічне бачення розвитку, здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, реагувати на ризики та виклики, а також реалізувати інноваційні рішення. Для цього у світовій практиці прийнято використовувати системи управлінської звітності, які дозволяють оперативно оцінювати фінансові результати та приймати обґрунтовані рішення на їх основі. Використання сучасних інформаційних рішень значно полегшує та прискорює процес моніторингу фінансових показників та управління ресурсами, забезпечуючи своєчасну інформацію для прийняття рішень.[23]

Наступним чинником є управління фінансами, що охоплює широкий спектр дій, що спрямовані на забезпечення стабільності грошових потоків і ефективного використання ресурсів. Це включає впровадження фінансових планів, бюджетування і контроль за їх виконанням.[9] На підприємстві для вчасного виявлення проблем та вживання заходів для їх усунення повинен здійснюватись постійний моніторинг фінансових показників, таких як:

- рівень рентабельності, що відображає, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку. Високий рівень рентабельності свідчить про здатність підприємства ефективно працювати в конкурентному середовищі. До прикладу, аналіз рентабельності активів показує, наскільки добре компанія використовує свої основні та оборотні засоби, тоді як рентабельність капіталу визначає вигоду, яку отримують акціонери;

- ліквідність та платоспроможність. Ліквідність є показником здатності підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Чим вищий рівень ліквідності, тим стійкіше підприємство в умовах непередбачуваних фінансових ситуацій. Платоспроможність, у свою чергу, свідчить про загальну фінансову стабільність та можливість обслуговувати борги. Низький рівень ліквідності є сигналом для інвесторів про ризики банкрутства, тому цей показник є одним із ключових у фінансовому аналізі;
- обіг капіталу – процес руху фінансових та матеріальних ресурсів підприємства, який охоплює всі етапи їх трансформації: від вкладення в активи до отримання доходу. Ефективність обігу капіталу визначає здатність підприємства забезпечувати постійний кругообіг коштів, підтримувати фінансову стабільність та зростання.

Крім того, важливим фактором є пошук нових джерел доходу, що включає в себе розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки або партнерство з іншими підприємствами.

Фінансова політика підприємства включає стратегії залучення та використання фінансових ресурсів, вибір джерел фінансування, дивідендну політику, а також управління кредиторською та дебіторською заборгованістю. Правильно побудована фінансова політика дозволяє забезпечити підприємству необхідні ресурси для функціонування, а також зменшити витрати та ризики. Оптимізація кредиторської заборгованості зменшує фінансовий тягар, а ефективно управління дебіторською заборгованістю забезпечує стабільний притік грошових коштів. Політика фінансування та інвестицій має суттєвий вплив на швидкість розвитку підприємства, його здатність реалізувати інноваційні проекти та зміцнити свою позицію на ринку. Важливо також враховувати фінансові ризики, що можуть виникнути в процесі реалізації фінансової політики, і розробляти стратегії їх мінімізації.

Структура капіталу є ще одним компонентом внутрішніх факторів, що впливають на фінансовий потенціал. Вона відображає співвідношення між власним та залученим капіталом підприємства і може суттєво впливати на рівень фінансової

стійкості та ризику. Підприємства з високим рівнем залученого капіталу можуть стикатися з більшими ризиками через залежність від зовнішніх кредиторів. Проте, одночасно вони можуть мати можливість швидше нарощувати свій потенціал завдяки інвестиціям у розширення виробництв або впровадження нових технологій. Важливо також зазначити, що справедливе співвідношення між власним і позиковим капіталом забезпечує фінансову гнучкість і знижує вартість капіталу, що, у свою чергу, позитивно впливає на загальний фінансовий потенціал підприємства.

Крім того, оцінюючи структуру капіталу потрібно враховувати специфіку галузі, в якій працює підприємство, а також його фінансові цілі. Наприклад, у галузях з високою капіталомісткістю доцільно мати більший відсоток позикового капіталу, що дозволяє швидше реалізувати інвестиційні проекти. У той же час, підприємства, що прагнуть зберегти високу фінансову автономію, повинні надавати перевагу власному капіталу. Оптимальна структура капіталу дозволяє підприємству ефективно використовувати фінансові ресурси, не перевантажуючи його надмірним борговим навантаженням.

Загалом, внутрішні фактори створюють основу для формування фінансового потенціалу підприємства. Від їхньої оптимізації залежить фінансова стабільність, адаптивність до змін та здатність підприємства досягати своїх стратегічних цілей. Керівництво повинно постійно аналізувати ці фактори та вдосконалювати їх, щоб підтримувати конкурентоспроможність і забезпечувати сталий розвиток підприємства в умовах динамічного ринку. Систематичне вдосконалення внутрішніх процесів і адаптація до нових викликів є запорукою успішного функціонування підприємства та досягнення його фінансових цілей.

Зовнішні фактори, що впливають на фінансовий потенціал підприємства, в свою чергу включають елементи, які не підлягають безпосередньому контролю з боку керівництва, але можуть суттєво впливати на його діяльність та результати. Ці фактори зазвичай поділяються на кілька основних категорій: макроекономічні, галузеві, соціально-економічні та правові.

Макроекономічні фактори включають загальний стан економіки, рівень інфляції, процентні ставки, валютні курси та безробіття. Наприклад, висока інфляція зменшує купівельну спроможність населення, що може знизити попит на продукцію підприємства. Зміни процентних ставок впливають на вартість позикових коштів і можуть збільшити фінансове навантаження на підприємство. В умовах нестабільності валютних курсів підприємства, які імпортують або експортують продукцію, можуть зіткнутися з ризиками фінансових втрат або збільшення витрат.

Галузеві фактори також відіграють важливу роль у формуванні фінансового потенціалу. Конкуренція в галузі, розвиток нових технологій, зміни в споживчих перевагах та попиті – все це суттєво впливає на фінансовий стан підприємства. До прикладу, підприємства, що працюють у висококонкурентних галузях, можуть стикатися з ціновою війною, що зменшує їх маржу прибутку. Також, якщо в галузі спостерігається технологічний прогрес, підприємства повинні інвестувати в нові технології, щоб залишатися конкурентоспроможними, що може вплинути на їх фінансові результати.

Соціально-економічні фактори включають демографічні зміни, рівень доходів населення, зміни в споживчих звичках та тенденції в культурі. Зростання середнього класу в певних регіонах може створити нові можливості для бізнесу, тоді як зниження доходів може призвести до зменшення попиту на продукцію або послуги. Соціальні тенденції, такі як зростання усвідомлення екологічних проблем або зміни в стилі життя, можуть також вплинути на фінансовий потенціал підприємства. До прикладу, компанії, які адаптують свою продукцію до екологічних стандартів, можуть отримати конкурентні переваги.

Правові фактори охоплюють нормативно-правову базу, в якій функціонує підприємство. Зміни в податковому законодавстві, правилах ведення бізнесу, стандартах безпеки продукції та охорони навколишнього середовища можуть істотно вплинути на фінансові результати підприємства. Наприклад, підвищення податків зменшує прибуток підприємства, тоді як посилення екологічних норм може вимагати додаткових витрат на модернізацію виробництва або впровадження

нових технологій. Необхідно також враховувати міжнародні угоди та торговельні бар'єри, які можуть вплинути на можливості експорту та імпорту.

Крім того, політичні фактори також можуть суттєво вплинути на фінансовий потенціал підприємства. Політична стабільність, урядова політика, регуляторні зміни та рівень корупції можуть створювати як можливості, так і ризики для бізнесу. Наприклад, політичні заворушення можуть призвести до економічної нестабільності, що негативно позначиться на фінансових показниках підприємств. У той же час, підтримка з боку держави, наприклад, у вигляді субсидій або пільг для підприємств, може покращити їх фінансовий потенціал.

Загалом, зовнішні фактори формують середовище, в якому функціонує підприємство, і можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на його фінансовий потенціал. Важливо, щоб керівництво підприємства враховувало ці чинники при розробці стратегії, адаптовувалося до змін і шукало можливості для використання нових трендів на ринку. Систематичний аналіз зовнішнього середовища дозволяє підприємству бути готовим до викликів і зможе допомогти у досягненні фінансових цілей.

1.3. Фінансовий потенціал у стратегії розвитку підприємства

Конкурентоспроможність підприємства в значній мірі залежить від його фінансового потенціалу. Здатність генерувати достатні прибутки, здійснювати необхідні інвестиції та підтримувати фінансову стабільність є обов'язковими факторами для успішного виживання та розвитку в конкурентному середовищі. Фінансовий потенціал не тільки забезпечує ресурси для повсякденної діяльності, але й створює можливості для розширення бізнесу та адаптації до змін.[54]

Як уже зазначено вище фінансовий потенціал і інвестиції мають тісний зв'язок. У довгостроковій перспективі підприємства, які мають значний фінансовий потенціал, можуть активніше впроваджувати інновації, модернізувати виробництво та розширювати асортимент продукції, що, в свою чергу, підвищує їх конкурентоспроможність. Потенційно, інвестиції в наукові дослідження та

розробки можуть призвести до створення нових продуктів, які відповідатимуть актуальним потребам споживачів, а також відкривають нові ринкові сегменти.

Важливо зазначити, що фінансовий потенціал підприємства, також, тісно пов'язаний з репутацією підприємства. Стійкість і стабільність фінансових показників підвищують довіру з боку клієнтів, партнерів та інвесторів. Підприємства, які демонструють високу фінансову стабільність, можуть ефективніше залучати інвестиції, укладати вигідні угоди з постачальниками та знаходити нових клієнтів. Що особливо актуально в умовах високої конкуренції, де підприємства шукають шляхи для диференціації своєї продукції та послуг. Відповідно, наявність стійкого фінансового потенціалу стає важливим елементом для укладення стратегічних партнерств і розширення бізнесу.

Не менш важливо, що фінансовий потенціал забезпечує підприємствам можливість здійснювати ризик-менеджмент, зменшуючи вразливість до економічних коливань. Стійкі фінансові резерви дають можливість підприємствам краще справлятися з кризовими ситуаціями, такими як зниження попиту на продукцію, коливання цін на сировину або раптові зміни в зовнішньому середовищі. Наявність фінансових резервів забезпечує підприємствам можливість швидкого реагування на невизначеність і зміни в ринковій ситуації, що є критично важливим для їхнього довгострокового виживання.[17]

Крім того, фінансовий потенціал дозволяє підприємствам адаптуватися до нових технологічних трендів. В умовах стрімкого розвитку цифровізації та автоматизації підприємства повинні бути готові до інвестування в нові технології, що можуть суттєво підвищити їхню ефективність. Прикладом останніх років є впровадження технологій штучного інтелекту, що дозволяє підприємствам оптимізувати процеси, знижувати витрати та підвищувати рівень обслуговування клієнтів.

Отже, фінансовий потенціал відіграє ключову роль у довгостроковому розвитку та конкурентоспроможності підприємства. Він не лише забезпечує ресурси для реалізації стратегій, але й сприяє інвестиціям в інновації, покращує репутацію підприємства, дозволяє зменшувати ризики та адаптуватися до змін у

зовнішньому середовищі. Успішні підприємства, які усвідомлюють важливість фінансового потенціалу та активно його розвивають, мають більші шанси на утримання конкурентних переваг на ринку.

У цьому контексті стратегічне управління фінансовими ресурсами стає невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку підприємства, що вимагає від керівництва системного підходу до фінансового планування, моніторингу та аналізу, а також впровадження механізмів контролю за виконанням фінансових показників. Стратегічне планування з урахуванням фінансового потенціалу дозволяє формувати цілі, визначати пріоритети та розробляти детальні плани дій, спираючись на реальні фінансові можливості. Використання сучасних технологій і методів управлінського обліку в поєднанні з цим підходом може значно підвищити ефективність процесів управління фінансами, що в свою чергу сприяє не лише досягненню поставлених цілей, а й ефективному використанню ресурсів.[2,10] Це, в кінцевому підсумку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та довгостроковій стабільності підприємства. До етапів стратегічного планування відносять:

1. Визначення фінансових цілей. Стратегічне планування починається з визначення фінансових цілей підприємства. Це можуть бути як короткострокові, так і довгострокові цілі, такі як підвищення рентабельності, зростання обороту, зниження витрат або збільшення фінансової ліквідності. Важливо, щоб ці цілі були конкретними, вимірюваними, досяжними, релевантними та прив'язаними до часу, тобто відповідати методиці SMART. До прикладу, підприємство ставить собі мету збільшити рентабельність на 10% протягом наступних двох років шляхом оптимізації витрат і підвищення ефективності виробництва.

2. Аналіз фінансового потенціалу – передбачає детальний огляд фінансових показників, таких як обсяг продажів, структура витрат, ліквідність, рівень заборгованості та інші ключові метрики. Аналіз має включати оцінку сильних і слабких сторін фінансової діяльності, а також виявлення можливостей і загроз, що можуть вплинути на фінансовий стан підприємства. Зібрана інформація дозволяє

керівництву зробити обґрунтовані висновки та прийняти зважені рішення щодо стратегічного розвитку.

3. Формулювання стратегії. На основі фінансового аналізу керівництво підприємства формулює стратегію, що відповідає його фінансовим можливостям. Ця стратегія повинна враховувати не лише наявні ресурси, але й ринкові умови, конкурентне середовище та потенційні ризики. Стратегія може включати розширення на нові ринки, диверсифікацію продуктів, оптимізацію виробництва або інвестування в нові технології. Важливо, щоб стратегія була гнучкою і могла адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, оскільки ринки і технології постійно розвиваються.[60]

4. Розробка фінансових планів, які включають бюджети, прогнози грошових потоків та плани інвестицій. Фінансові плани повинні враховувати очікувані доходи, витрати, капіталовкладення та фінансування. Наприклад, підприємство може запланувати інвестиції в нове обладнання, яке підвищить продуктивність і знизить витрати на одиницю продукції. Також важливо враховувати можливі джерела фінансування, такі як банківські кредити, випуск акцій або залучення інвесторів.[63]

5. Реалізація стратегії – вимагає чіткого управління та контролю. Керівництво повинно забезпечити виконання фінансових планів, моніторинг прогресу та адаптацію стратегії у разі необхідності. Важливим аспектом є оцінка ризиків, пов'язаних із реалізацією стратегії. Для цього підприємства можуть використовувати різноманітні інструменти, такі як SWOT-аналіз, сценарне планування або методи управління ризиками.

6. Оцінка результатів і коригування. Після реалізації стратегії важливо провести оцінку її ефективності та результативності. Це включає аналіз фактичних фінансових показників у порівнянні з запланованими, виявлення причин відхилень та розробку заходів для покращення. Коригування стратегії може бути необхідним у випадку, якщо підприємство стикається з новими викликами або можливостями, які не були передбачені під час початкового планування. Таким чином, стратегічне

планування є безперервним процесом, що вимагає постійної уваги до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

7. Інновації та адаптація. Сучасні підприємства повинні також враховувати важливість інновацій у своєму стратегічному плануванні. Фінансовий потенціал може бути використаний для впровадження нових технологій, що підвищують продуктивність і якість продукції. Інвестиції в R&D (дослідження та розробки) допоможуть підприємствам не лише залишатися конкурентоспроможними, а й передувати ринковим змінам. Стратегічне планування має враховувати тенденції в галузі, такі як цифровізація, автоматизація, сталий розвиток та зміна споживчих звичок.[14,34]

Схематично процес стратегічного планування виглядає наступним чином (рисунок 1.2).

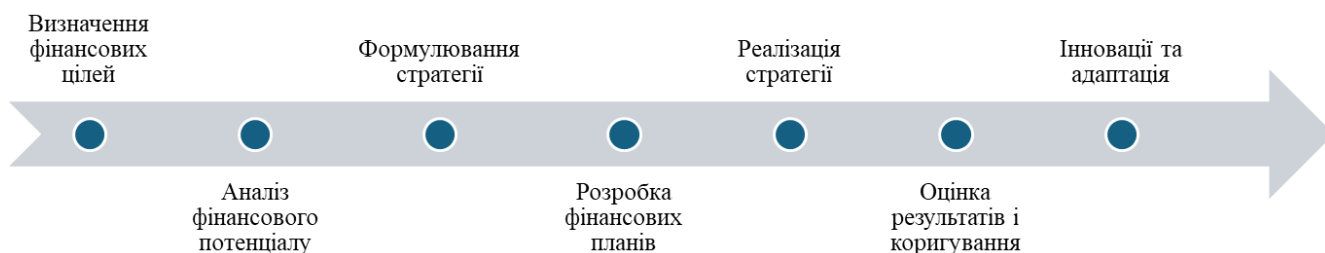


Рисунок 1.2 – Процес стратегічного фінансового планування на підприємстві

Джерело: сформовано автором на основі [60,63,14,34]

Отже, стратегічне планування з урахуванням фінансового потенціалу є важливим інструментом для досягнення довгострокового розвитку підприємства. Воно забезпечує чітке розуміння фінансових можливостей, формує цілі та стратегії, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності. Збалансований підхід до фінансового управління дозволяє підприємствам адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, ефективно реагувати на виклики та використовувати нові можливості. Таким чином, підприємства, які вміло управляють своїм фінансовим потенціалом у процесі стратегічного планування, мають більше шансів на досягнення успіху і стабільного зростання в майбутньому.

1.4. Шляхи фінансового розвитку сільськогосподарського підприємства в Україні

Фінансовий розвиток сільськогосподарських підприємств в Україні вимагає системного підходу, який поєднує доступ до фінансування, ефективне управління ресурсами та стратегічне планування. Тільки за умови комплексного підходу підприємства здатні забезпечити стабільне зростання, підвищити свою конкурентоспроможність та зробити внесок у розвиток аграрного сектору країни.

Перспективними шляхами фінансового розвитку сільськогосподарських підприємств є залучення кредитних ресурсів та грантового фінансування. Аграрії можуть скористатися державними програмами, що пропонують пільгові умови кредитування, зокрема дотації, компенсації процентних ставок, гранти на модернізацію обладнання. У 2025 році державний бюджет передбачає виділення 7 мільярдів гривень на підтримку агросектору.[13,19,20] Крім того, доступ до міжнародних фінансових установ, таких як ЄБРР або Світовий банк, відкриває можливості для залучення значних інвестицій. Водночас, міжнародні донорські організації, як-от USAID, GIZ та FAO, пропонують гранти на впровадження інновацій, розвиток екологічного виробництва та соціальних проєктів.[22] Грамотне фінансове планування допомагає підприємствам ефективно управляти кредитними зобов'язаннями, а грантові кошти, що надаються на безповоротній основі, стають особливо цінним ресурсом для малих і середніх агровиробників.

Іншим важливим шляхом є залучення інвестиційного капіталу через партнерство з приватними інвесторами та аграрними холдингами. Для цього сільськогосподарським підприємствам необхідно підвищувати свою привабливість для інвесторів шляхом модернізації виробничих процесів, впровадження нових технологій та підвищення прозорості фінансової звітності. Залучення прямих іноземних інвестицій, також є важливим джерелом фінансового розвитку, особливо для підприємств, що орієнтуються на експорт.

Диверсифікація джерел доходів теж є доцільним інструментом фінансового розвитку. Сільськогосподарські підприємства, в тому числі і “Захід Агробізнес”, повинні розширювати свою діяльність шляхом відкриттям нових ринків збуту. Це

дозволяє знизити залежність від, властивих сільськогосподарському ринку, сезонних коливань цін на продукцію і забезпечити стабільний грошовий потік.[11]

Ще один шлях фінансового розвитку – ефективне управління витратами. Підприємствам необхідно оптимізувати виробничі витрати, інвестувати в сучасні агротехнології, автоматизуючи виробничі процеси та мінімізуючи втрати сировини. В контексті інвестицій, важливо впроваджувати системи управління ризиками, які дозволяють знизити фінансові втрати через ринкові коливання. З точки зору інновацій доцільно застосовувати сучасне програмне забезпечення, для зменшення людського фактора при аналізі. До найпопулярніших систем належать:

- RSA Archer – комплексне управління ризиками за допомогою гнучких інтегрованих модулів;
- MetricStream – надійна платформа для управління ризиками та комплаєнсом в масштабах підприємства;
- LogicManager – оптимізована оцінка та зменшення ризиків за допомогою інтуїтивно зрозумілих інформаційних панелей;
- SAP GRC (Governance, Risk and Compliance) – інтегроване управління ризиками з розширеною аналітикою;
- Riskonnect – уніфіковане управління ризиками з даними та аналітикою в режимі реального часу.

В продовженні теми впровадження програмного забезпечення підприємствам варто розглядати можливість використання фінтех-рішень, таких як автоматизовані системи управління фінансами, цифрові платіжні платформи та, навіть, розглядати можливості залучення блокчейн технологій для відстеження фінансових операцій, що дозволить підвищити ефективність управління фінансовими потоками.

Важливо також використовувати інструменти страхування фінансових ризиків. Сільське господарство залишається однією з найбільш ризикових галузей через вплив погодних умов, хвороб рослин і тварин, а також коливань на ринках. Страхування аграрних ризиків допомагає підприємствам захистити свої фінансові ресурси від непередбачуваних втрат.

Значну увагу потрібно приділити підвищенню рівня фінансової грамотності керівників та працівників сільськогосподарських підприємств. Ефективне управління фінансами неможливе без знання основ фінансового аналізу, бюджетування та управління ризиками. Впровадження програм навчання для персоналу дозволяє підвищити якість фінансового планування, що своєю чергою позитивно позначиться на фінансовій стабільності підприємства.[1]

Не менш важливим аспектом є побудова міцних фінансових відносин із банками та іншими кредиторами. Довгострокова співпраця з фінансовими установами дозволяє підприємствам отримувати більш вигідні умови кредитування та доступ до спеціалізованих фінансових продуктів. Для цього підприємствам слід працювати над підвищенням своєї кредитоспроможності, забезпечуючи високу якість фінансової звітності та дотримання фінансових зобов'язань.

Додатковим джерелом фінансового розвитку може стати участь у кооперативах або створення спільних підприємств. Аграрні кооперативи дозволяють об'єднати фінансові та матеріальні ресурси кількох підприємств для спільної закупівлі обладнання, зберігання продукції або виходу на міжнародні ринки. Такий підхід сприяє зниженню витрат, підвищенню прибутковості та збільшенню фінансової стійкості.

Також слід звернути увагу на розвиток експортного потенціалу. Збільшення частки продукції, що реалізується на зовнішніх ринках, забезпечує підприємству додаткові валютні надходження, що сприяє фінансовій стабільності. Тому підприємствам необхідно відповідати міжнародним стандартам якості, сертифікувати свою продукцію та встановлювати партнерські відносини з іноземними дистриб'юторами.

Ще один важливий чинник фінансового розвитку – створення власних фінансових резервів. Акумуляування частини прибутку у вигляді резервного фонду дозволяє підприємству забезпечити себе фінансовою "подушкою" на випадок економічних криз, несприятливих погодних умов або інших непередбачуваних обставин. Така стратегія сприяє підвищенню фінансової гнучкості та стійкості підприємства.

Сільськогосподарським підприємствам також слід розглянути можливість участі у програмах публічно-приватного партнерства (PPP). Ці програми передбачають співпрацю між державою та приватним сектором для реалізації великих інфраструктурних проєктів, таких як будівництво елеваторів, систем зрошення або логістичних центрів. Участь у таких проєктах дозволяє підприємствам отримати доступ до значних фінансових ресурсів та покращити свою інфраструктуру, що сприятиме зростанню їхньої фінансової стійкості.

Крім того, важливим кроком для фінансового розвитку є автоматизація та цифровізація фінансових процесів. Використання сучасних ERP-систем (Enterprise Resource Planning) дозволяє підприємствам оптимізувати управління фінансовими ресурсами, контролювати витрати, відстежувати рентабельність різних напрямів діяльності та підвищувати загальну ефективність фінансового управління. Цифрові рішення сприяють зниженню людського фактору в обробці фінансових даних і зменшенню операційних витрат.

Не менш важливим напрямом є розвиток корпоративного управління. Створення чіткої структури управління фінансами, призначення фінансового директора або залучення професійного аудитора допомагає підприємству ефективніше контролювати фінансові потоки, знижувати фінансові ризики та забезпечувати прозорість фінансової звітності. Це, своєю чергою, підвищує довіру з боку кредиторів, інвесторів та партнерів.

Ще одним напрямом фінансового розвитку сільськогосподарських підприємств є активне використання механізмів лізингу. Лізинг сільськогосподарської техніки, обладнання або транспортних засобів дозволяє підприємствам оновлювати свої основні засоби без необхідності значних одноразових капіталовкладень. Завдяки лізинговим угодам підприємства можуть отримувати сучасне обладнання, яке підвищує продуктивність і рентабельність виробництва, при цьому зберігаючи ліквідність та покращуючи управління грошовими потоками. Важливо зазначити, що в Україні діють державні програми підтримки лізингу для аграріїв, які дозволяють отримувати компенсацію частини лізингових платежів.

Окрім лізингу, важливим джерелом фінансування є аграрні розписки. Цей фінансовий інструмент, запроваджений в Україні з 2014 року, дозволяє аграрним підприємствам отримувати короткострокове фінансування під заставу майбутнього врожаю.[25] Аграрні розписки забезпечують швидкий доступ до обігових коштів, що особливо актуально під час підготовки до посівної або збиральної кампанії. Перевагою цього інструменту є його доступність навіть для малих і середніх фермерських господарств, які можуть мати обмежений доступ до традиційного банківського кредитування.

Необхідно також звернути увагу на роль кластеризації в аграрному секторі. Створення аграрних кластерів, що об'єднують виробників, переробників, логістичні компанії та постачальників фінансових послуг, сприяє зниженню витрат і підвищенню ефективності виробництва. Учасники кластерів мають можливість спільно залучати фінансування для великих проєктів, використовувати спільну інфраструктуру та обмінюватися досвідом у сфері фінансового управління.

Важливим напрямом фінансового розвитку є також впровадження енергозберігаючих технологій. Зниження витрат на енергоресурси дозволяє підприємствам значно підвищити свою рентабельність. Встановлення сонячних панелей, біогазових установок або систем енергоефективного зрошення може вимагати значних початкових інвестицій, але у довгостроковій перспективі такі проєкти суттєво знижують експлуатаційні витрати. Крім того, для фінансування подібних проєктів підприємства можуть використовувати "зелені" кредити або гранти, які надаються міжнародними організаціями.

Ще один важливий аспект фінансового розвитку – оптимізація податкового навантаження. Ефективне податкове планування дозволяє підприємствам мінімізувати податкові витрати та максимально використовувати податкові пільги, доступні для аграрного сектору. Наприклад, в Україні діють пільгові режими оподаткування для фермерських господарств, що дозволяє знижувати податковий тиск і спрямовувати зекономлені кошти на розвиток бізнесу.[5]

Таким чином, фінансовий розвиток сільськогосподарських підприємств вимагає комплексного підходу, що поєднує використання сучасних фінансових

інструментів, залучення інвестицій, оптимізацію витрат та ефективне управління фінансами. Завдяки впровадженню цих заходів підприємства можуть забезпечити стабільне зростання, підвищити свою конкурентоспроможність і зробити вагомий внесок у розвиток аграрного сектору та економіки України в цілому.

1.5. Обґрунтування системи показників для оцінки ефективності господарської діяльності підприємства у розрізі його фінансового потенціалу

Для оцінки ефективності господарської діяльності важливо використовувати систему показників, яка дозволяє отримати всебічну характеристику фінансового стану підприємства. В першу чергу така система повинна охоплювати три ключові аспекти: фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність, а також ділову активність.[33] Ці показники демонструють поточний стан підприємства. Схематично дану систему можна відобразити наступним чином (рисунок 1.3).

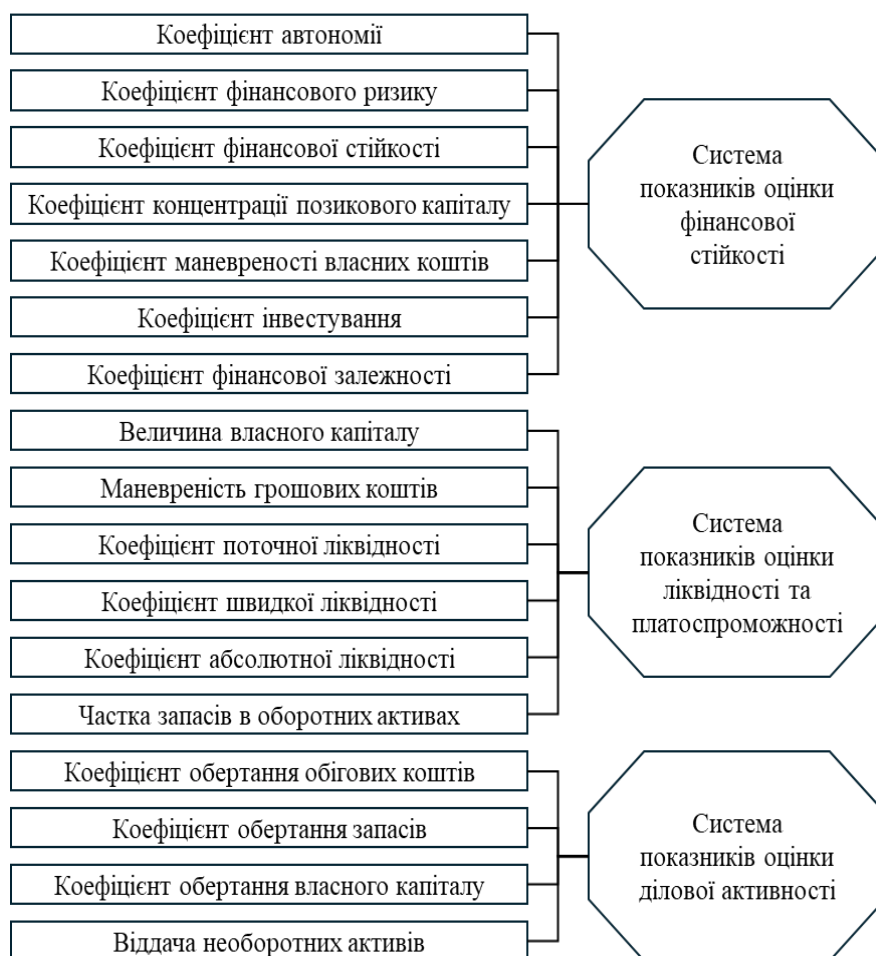


Рисунок 1.3 – Система оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами

Джерело: сформовано автором на основі [51]

Система показників оцінки фінансової стійкості відображає здатність підприємства забезпечувати рівновагу між власними та позиковими коштами, підтримуючи фінансову незалежність та стабільність у довгостроковій перспективі. Розрахунок показників цієї системи наведений в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Система показників оцінки фінансової стійкості

№	Показник	Розрахунок
1	Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сума пасивів}}$
2	Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$
3	Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Сума пасивів}}$
4	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Сума активів}}$
5	Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власні фінансові ресурси}}$
6	Коефіцієнт інвестування	$\frac{\text{Необоротні активи}}{\text{Власний капітал}}$
7	Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Усього пасивів}}{\text{Власний капітал}}$

Джерело: сформовано автором на основі [51,55]

Система показників оцінки ліквідності та платоспроможності – це комплексний інструмент фінансового аналізу, спрямований на визначення здатності підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Вона дозволяє оцінити баланс між активами та зобов'язаннями компанії, виявити ризики недостатньої ліквідності або втрати платоспроможності, а також проаналізувати фінансову стійкість у коротко- та довгостроковій перспективі. Ефективне використання цієї системи забезпечує прозорість фінансового стану та підвищує довіру з боку кредиторів, інвесторів і партнерів. Розрахунок показників цієї системи наведений в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Система показників оцінки ліквідності та платоспроможності

№	Показник	Розрахунок
1	Маневреність грошових коштів	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Власний капітал} - \text{необоротні активи}}$
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Сума оборотних активів} - \text{Сума запасів}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
5	Частка запасів в оборотних активах	$\frac{\text{Запаси}}{\text{Оборотні активи}}$

Джерело: сформовано автором на основі [55]

Система показників оцінки ділової активності використовується для аналізу ефективності діяльності підприємства та його здатності генерувати доходи, підтримувати стійкість на ринку та залучати ресурси для подальшого розвитку. Вона дозволяє визначити динаміку основних процесів у компанії, оцінити якість управління та оптимізацію використання наявних ресурсів. [7,48] Розрахунок показників цієї системи наведений в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Система показників оцінки ділової активності

№	Показник	Розрахунок
1	Коефіцієнт обертання обігових коштів	$\frac{\text{Виручка}}{\text{Середньорічний обсяг оборотних активів}}$
2	Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{\text{Собівартість продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}}$
3	Коефіцієнт обертання власного капіталу	$\frac{\text{Виручка}}{\text{Середньорічна сума власного капіталу}}$
4	Віддача необоротних активів, %	$\frac{\text{Виручка}}{\text{Середньорічна вартість необоротних активів}}$

Джерело: сформовано автором на основі [48,55]

Для оцінки можливості для майбутнього розвитку підприємства актуально застосовувати методику комплексного оцінювання фінансового потенціалу. Вона передбачає визначення інтегрального показника на основі функціональних складових наведених в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Система показників оцінювання фінансового потенціалу підприємства

Категорія	Показники
Потенціал фінансової результативності	- прибуток на одного працівника - коефіцієнт оборотності активів - рентабельність продукції - рентабельність активів - валовий прибуток - чистий прибуток
Потенціал платоспроможності й ліквідності	- коефіцієнт поточної ліквідності - коефіцієнт абсолютної ліквідності - коефіцієнт поточної платоспроможності - чистий рух грошових коштів
Потенціал фінансової стійкості	- коефіцієнт автономії - коефіцієнт фінансової стійкості - коефіцієнт маневреності власних коштів - власний оборотний капітал
Потенціал формування власних фінансових ресурсів	- коефіцієнт оборотності власного капіталу - рентабельність власного капіталу - коефіцієнт капіталізації прибутку - власний капітал
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів	- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості - рентабельність позикового капіталу - коефіцієнт швидкої ліквідності
Потенціал інвестиційного забезпечення	- чистий грошовий потік - коефіцієнт інвестування - коефіцієнт Бівера

Джерело: сформовано автором на основі [3]

Для того, щоб привести ці показники до порівняльного вигляду під час розрахунку інтегральних значень для оцінки складових ФПП, пропонується обчислювати зважене значення кожного показника і надавати їм відповідну вагову оцінку.

Інтегральний показник для окремої складової ФП (X_i) визначається за допомогою формули (1.1):

$$X_i = \sum_{i=1}^n K_i \times M_i, \quad (1.1)$$

де M_i – вагомість відповідного показника;

K_i – зважене значення показника в межах i -ї складової фінансового потенціалу.

Загальний інтегральний показник рівня ФП ($\bar{X}$) розраховується за формулою середньої геометричної (1.2):

$$\bar{X} = \sqrt[n]{X_1 \times X_2 \times X_3 \dots X_n}, \quad (1.2)$$

де $X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – значення інтегрального показника оцінки рівня відповідності функціональної складової фінансового потенціалу підприємства.

Рівень інтегрального показника ФПП, а також показників його окремих функціональних складових вважається позитивним, якщо значення інтегральних оцінок наближається до одиниці або перевищує її. Для більш детальної інтерпретації доцільно користуватися шкалою наведеною в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Шкала визначення рівня ФПП

Рівень фінансового потенціалу	Значення інтегрального показника	Характеристика
Високий	$0,9 \geq$	Високий фінансовий потенціал підприємства, який забезпечує його стійкість, прибутковість і перспективи розвитку
Середній	$0,6 - 0,89$	Фінансовий потенціал підприємства перебуває в допустимих межах, що дозволяє підтримувати стабільні параметри його функціонування. Проте можливі труднощі з модернізацією виробництва, які можуть поставити під загрозу розширене відтворення, прибутковість і стійкість діяльності підприємства в майбутньому
Низький	$0,35 - 0,59$	Фінансовий потенціал підприємства недостатній для розширеного відтворення та стійкого функціонування, але його покращення можливе за умов зміцнення ключових складових

Рівень фінансового потенціалу	Значення інтегрального показника	Характеристика
Дуже низький	0 – 0,34	Низький фінансовий потенціал підприємства не забезпечує нормального функціонування виробництва, що створює ризики збитковості та банкрутства. Такий стан генерує критичні загрози для його існування як соціально-економічної системи

Джерело: сформовано автором на основі [3]

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА ТОВ “ЗАХІД АГРОБІЗНЕС”

2.1. Загальна техніко-економічна характеристика ТОВ “Захід Агробізнес”

ТОВ "ЗАХІД АГРОБІЗНЕС" зареєстрована 18.03.2010 за юридичною адресою Україна, 33016, Рівненська обл., місто Рівне, вулиця Будівельників, будинок 1. Розмір статутного капіталу складає 500 870,00 грн. На момент останнього оновлення даних 27.09.2024 стан організації – не перебуває в процесі припинення.

Форма власності – недержавна власність

Основний вид діяльності – 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами.

Інші види діяльності:

- 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;
- 01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів;
- 01.63 Післяурожайна діяльність;
- 01.64 Оброблення насіння для відтворення;
- 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами;
- 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами;
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами;
- 46.61 Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;
- 77.31 Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування.

Стратегія розвитку: ключові елементи стратегії ТОВ «Захід Агробізнес» полягають в тому, щоб зміцнювати та розвивати свої провідні позиції на ринку засобів захисту рослин, насіннєвого матеріалу та мікродобрив. Підтримка клієнтів на всіх етапах виробництва – від вирощування сировини до переробки, збуту й розповсюдження своєї продукції.

ТОВ "Захід Агробізнес" займається оптовою торгівлею хімічних добрив, що робить його важливим гравцем на ринку аграрних послуг. Аспекти, що описують його місце в галузі та регіоні:

Ринок хімічних добрив: компанія працює в конкурентному середовищі, де важливо пропонувати високоякісні продукти за вигідними цінами. З огляду на зростаючий попит на продукцію сільського господарства, хімічні добрива відіграють ключову роль у підвищенні врожайності.

Географічне розташування: ТОВ "Захід Агробізнес" працює у Західній Україні, це дозволяє компанії обслуговувати регіони з розвиненим сільським господарством. Близькість до фермерів і агрокомпаній забезпечує оперативність поставок та підвищує рівень обслуговування клієнтів.

Співпраця з агровиробниками: компанія активно співпрацює з фермерськими господарствами, агрокомпаніями та кооперативами, що допомагає створити стабільний клієнтський базис і довгострокові партнерські відносини.

Мета діяльності компанії: «Захід Агробізнес» працює для того, щоб розвивати сільське господарство України, забезпечити сільськогосподарських виробників України сучасними високотехнологічними засобами захисту сільськогосподарських культур, насіннєвим матеріалом та мікродобривами, а кінцевих споживачів якісною продукцією.

Головною ціллю Товариства є задоволення суспільних потреб в його продукції, роботах, послугах та реалізації на основі одержаних прибутків соціальних та економічних інтересів членів трудового колективу та інтересів засновників (учасників) Товариства.

Органами управління ТОВАРИСТВОМ є:

- Загальні збори Учасників є вищим органом товариства. Загальні збори Учасників складаються з Учасників ТОВАРИСТВА або призначених ними посередників. Рішення вищого органу управління – загальних зборів учасників приймається відкритим голосуванням.
- Виконавчим органом є директор, який призначається загальними зборами Учасників товариства та здійснює керівництво поточною діяльністю.

Майно товариства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі товариства. Джерелами формування майна є:

- грошові та матеріальні вклади учасників;
- доходи, одержані від реалізації продукції, послуг, інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- інше майно, придбане в інших суб'єктів господарювання, організацій та громадян у встановленому законодавством порядку;
- інші джерела, не заборонені законодавством України.

Умови припинення діяльності або реорганізації ТОВ "Захід Агробізнес" регулюються законодавством України, зокрема Господарським кодексом та Законом України про товариства з обмеженою відповідальністю. Припинення діяльності може відбутися через ліквідацію, яка може бути ініційована власниками або за рішенням суду. Ліквідація передбачає проведення розрахунків з кредиторами, продаж активів компанії та розподіл залишкових коштів між учасниками. Реорганізація, в свою чергу, може здійснюватися шляхом злиття, приєднання, поділу або перетворення підприємства, що потребує ухвалення рішення учасниками, а також складання плану реорганізації. У разі зміни структури власності або розширення діяльності, компанія повинна виконати всі юридичні та фінансові процедури, щоб забезпечити правомірність цих змін. Важливим є також дотримання вимог щодо повідомлення всіх зацікавлених сторін, включаючи

працівників, кредиторів та контрагентів, про наміри щодо припинення або реорганізації.

Структура менеджменту підприємства виглядає наступним чином (рисунок 2.1).

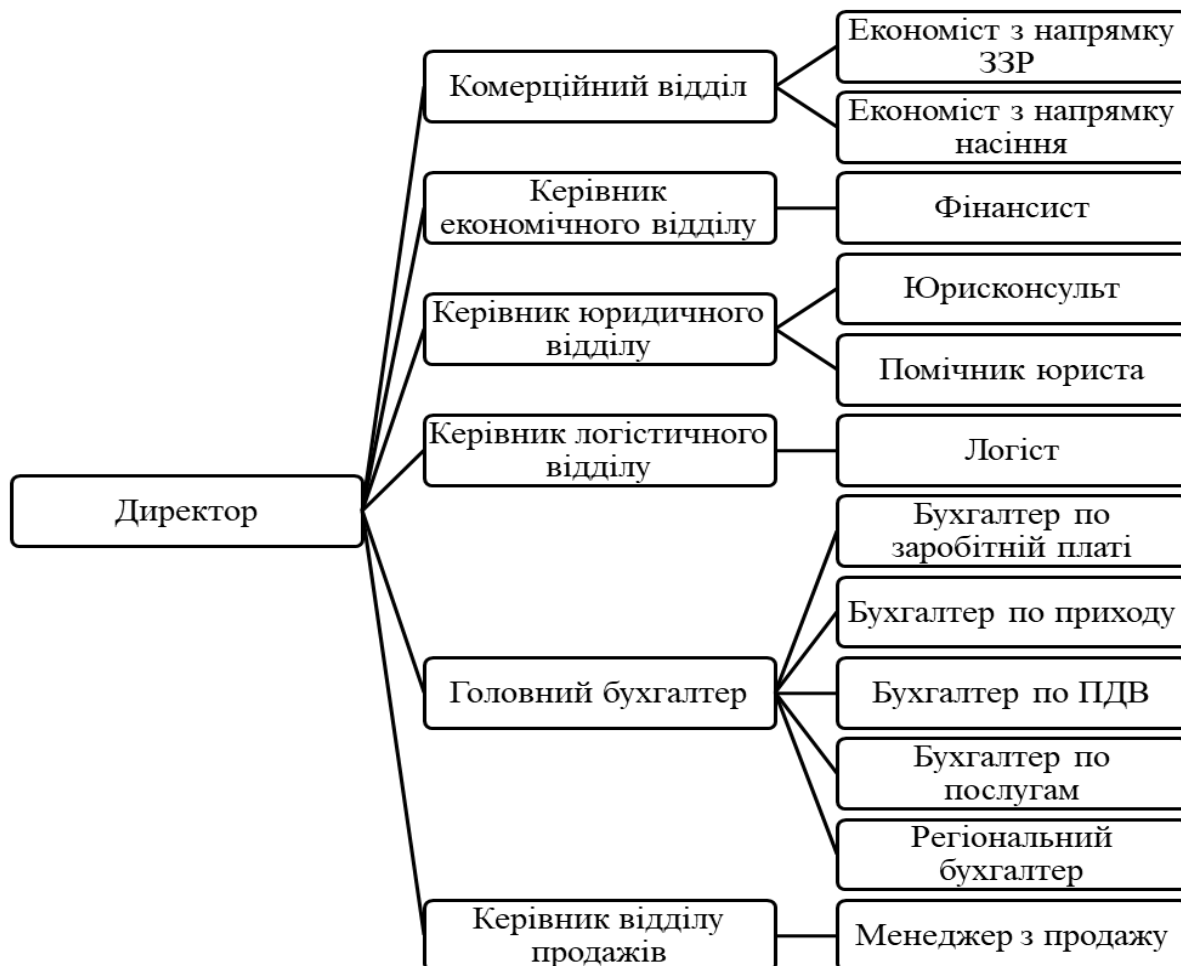


Рисунок 2.1 – Структура менеджменту ТОВ “Захід Агробізнес”

Джерело: сформовано автором на основі [71]

Стислий опис кожної ланки:

- директор – відповідає за стратегічне планування, управління бізнес-процесами та досягнення фінансових цілей;
- комерційний відділ – відділ, що займається розвитком бізнесу, укладанням угод, аналізом ринку та взаємодією з клієнтами;
- економіст з напрямку ЗЗР – відповідає за економічний аналіз та фінансове планування в сфері захисту рослин (ЗЗР);

- економіст з напрямку насіння – займається фінансовими аспектами, пов'язаними з продажем та закупівлею насіння;
- керівник економічного відділу – відповідає за координацію роботи економістів, моніторинг фінансових показників та стратегічне планування;
- фінансист – займається фінансовим обліком, аналізом та управлінням ресурсами компанії;
- керівник юридичного відділу – відповідає за юридичні аспекти діяльності компанії, управління юридичними ризиками та забезпечення правової відповідності;
- юрисконсульт – надає правову консультацію, аналізує документи та представляє компанію в судових справах;
- помічник юриста – допомагає юрисконсульту в підготовці документів, зборі інформації та виконанні адміністративних завдань;
- керівник логістичного відділу – відповідає за управління логістичними процесами, організацію постачань і контролювання складу;
- логіст – займається плануванням, реалізацією та контролем постачання товарів, а також оптимізацією логістичних витрат;
- головний бухгалтер – відповідальний за ведення фінансового обліку, складання звітності та управління фінансовими потоками;
- бухгалтер по заробітній платі – відповідає за нарахування та виплату заробітної плати співробітникам компанії;
- бухгалтер по приходу – займається обліком доходів компанії, веде контроль над надходженнями товарів і послуг;
- бухгалтер по ПДВ – відповідає за облік податку на додану вартість, складання звітності та контроль за його сплатою;
- бухгалтер по послугам – займається обліком витрат і доходів, пов'язаних з наданням послуг компанії;
- регіональний бухгалтер – веде облік фінансових операцій в конкретному регіоні, забезпечуючи фінансову звітність для місцевих підрозділів;

- керівник відділу продажі – відповідає за стратегію продажів, управління командою менеджерів та досягнення планових показників;
- менеджер з продажу – здійснює активні продажі, веде переговори з клієнтами та забезпечує виконання планів з продажу.

Оцінюючи ефективність даної структури управління можна зазначити, що присутня чітка ієрархія, що дозволяє визначити відповідальність і підпорядкування на кожному рівні, що сприяє кращій організації робочих процесів. Наявність фахівців у різних напрямках (економісти, юрисконсульт, логіст) підвищує якість прийняття рішень, оскільки кожен займається своєю специфічною галуззю. Керівники відділів можуть ефективно контролювати свою команду і забезпечувати виконання планових показників, що може призводити до покращення фінансових результатів. Присутність юридичного відділу допомагає мінімізувати ризики, пов'язані з правовими питаннями, що особливо важливо в агробізнесі.

До можливих недоліків можна віднести можливе бюрократизування, тобто з великою кількістю рівнів і спеціалізацій може виникати бюрократія, що уповільнює прийняття рішень. Багато ланок можуть призводити до ускладнення внутрішньої комунікації, що може затримувати обмін інформацією між підрозділами. Більша кількість спеціалістів та керівників може призводити до зростання витрат на управлінський персонал. Якщо керівники не мають достатніх повноважень або інформації, можуть виникнути проблеми з ефективним розподілом ресурсів та управлінськими рішеннями.

Ефективність управління в такій структурі може бути високою, якщо:

- встановлено чіткі комунікаційні канали;
- забезпечено належне навчання та розвиток співробітників;
- керівники мають достатню автономію для прийняття рішень.

При цьому необхідно враховувати потенційні недоліки, щоб уникнути проблем, пов'язаних з бюрократією і комунікацією. Регулярний моніторинг ефективності та гнучкість у структурі можуть допомогти в адаптації до змін у ринку та внутрішніх потреб компанії.

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники діяльності підприємства
ТОВ “Захід Агробізнес” 2019-2023 р.р.

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
І. Фінансові результати									
Загальна сума активів, тис. грн	497638	520527	880077	497488	733489	235851	236001	47,39	47,44
Власний капітал, тис. грн	130200	141111	171609	211663	276639	146439	64976	112,47	30,70
Виручка від реалізації продукції (товарів, послуг), тис. грн	858377	876106	1230350	1195793	1351409	493032	155616	57,44	13,01
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	762428	803478	1100217	1042459	1155731	393303	113272	51,59	10,87
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	21301	16967	40882	40055	64977	43676	24922	205,04	62,22
ІІ. Основні і оборотні засоби									
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	13834	20598	32824	40533	39645	25811	-888	186,58	-2,19
Середньорічні залишки оборотних коштів, тис. грн	478714	483090	663578	646371	573976	95263	-72395	19,90	-11,20
ІІІ. Ефективність виробництва									
Коефіцієнт фондівдачі	62,05	42,53	37,48	29,50	34,09	-27,96	4,59	-45,06	15,54
Коефіцієнт обіговості оборотних коштів	1,79	1,81	1,85	1,85	2,35	0,56	0,50	31,31	27,27

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
IV. Ефективність трудових ресурсів									
Фонд оплати праці, тис. грн	3893	7936	13960	18391	17456	13563	-935	348,39	-5,08
Середньоспискова чисельність, чол.	43	58	74	85	77	34	-8	79,07	-9,41
Продуктивність праці 1 працівника, тис. грн/чол.	19962	15105	16626	14068	17551	-2411	3483	-12,08	24,76
Середньорічна заробітна плата, тис. грн	90,53	136,83	188,65	216,36	226,70	136,17	10,34	150,40	4,78
V. Ефективність фінансово-господарської діяльності									
Рентабельність активів, %	4,31	3,33	5,84	5,82	10,56	6,25	4,74	144,87	81,54
Рентабельність власного капіталу, %	16,43	12,51	26,15	20,90	26,61	10,18	5,71	61,95	27,33
Чиста рентабельність продаж, %	2,48	1,94	3,32	3,35	4,81	2,33	1,46	93,75	43,54

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Згідно з даними таблиці 2.1, загальна сума активів підприємства зросла на 47,39% за період з 2019 по 2024 рік, при цьому основа цього росту припала саме на останній рік періоду, такі зміни свідчать про збільшення виробничих можливостей компанії. За цей же період сума власного капіталу зросла на 112,47%. Виручка від реалізації продукції у 2019 році становила 858 377 тис. грн, тоді як собівартість реалізованої продукції в тому ж році була 762 428 тис. грн. У 2023 році виручка досягла 1 351 409 тис. грн, а собівартість склала 1 155 731 тис. грн. Отже, темпи зростання виручки перевищують темпи зростання собівартості. Завдяки цьому

чистий прибуток підприємства зріс утричі, з 21 301 тис. грн у 2019 році до 64 977 тис. грн у 2023 році.

Темпи росту виручки, собівартості, витрат на операційну діяльність та їх вплив на чистий прибуток відображено на рисунку 2.2.

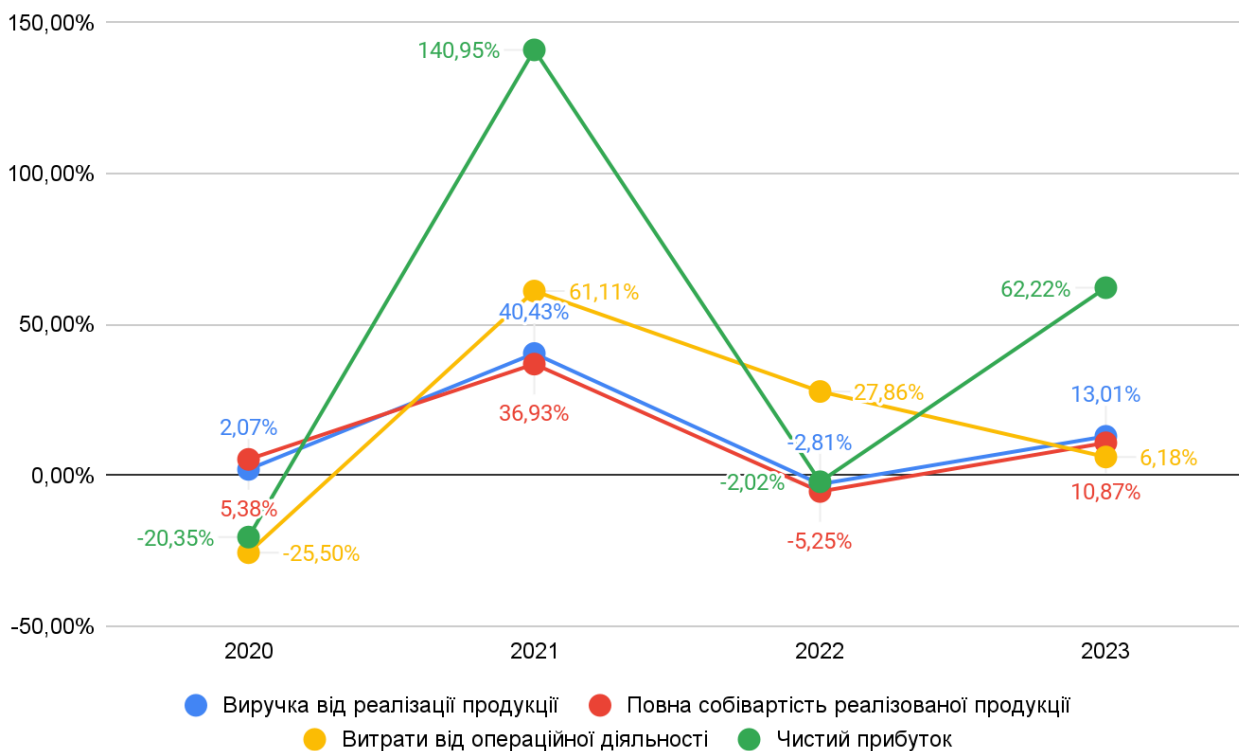


Рисунок 2.2 – Динаміка фінансових показників ТОВ “Захід Агробізнес”

Середньорічна вартість основних засобів за весь період зросла на 186,58%, що свідчить про збільшення кількості обладнання на підприємстві. Середньорічні залишки оборотних коштів зросли на 19,9%. Фондовіддача за аналізований період зменшилась на 45,06%, що є негативним показником для підприємства, оскільки прямо свідчить про зниження ефективності використання основних засобів.

Фонд оплати праці зріс на 348,39% через активне збільшення чисельності персоналу. Основна частина нових працівників приєдналася у 2021 році, коли на підприємство було прийнято 16 нових співробітників. Середня заробітна плата за п'ять років зросла на 150,4%, що можна пояснити прагненням компанії покращити свою конкурентоспроможність на ринку праці. Продуктивність праці на одного працівника знизилась на 12,08% за аналізований період.

Рентабельність активів зросла на 6,25%, що вказує на підвищення ефективності використання активів підприємства. Рентабельність власного капіталу зросла на 10,18%. Чиста рентабельність продажів зросла на 2,33%.

2.2. Аналіз фінансово-майнового стану ТОВ “Захід Агробізнес”

Оцінка фінансової стійкості підприємства є важливим аспектом аналізу його загального стану. Це включає аналіз різних фінансових показників і метрик для визначення здатності компанії виконувати свої фінансові зобов'язання, підтримувати зростання та створювати довгострокову цінність. Проведемо оцінку фінансової стійкості підприємства, результати якої занесемо до таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Розрахунок показників фінансової стійкості та стабільності ТОВ “Захід Агробізнес”

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Коефіцієнт автономії	0,262	0,271	0,195	0,425	0,377	0,116	-0,048	44,153	-11,354
Коефіцієнт фінансового ризику	2,822	2,689	4,128	1,350	1,651	-1,171	0,301	-41,482	22,294
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,262	0,271	0,198	0,501	0,459	0,197	-0,042	75,418	-8,340
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,738	0,729	0,805	0,575	0,623	-0,116	0,048	-15,645	8,408
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,854	0,767	0,779	0,967	1,077	0,223	0,110	26,098	11,364
Коефіцієнт інвестування	0,146	0,233	0,236	0,210	0,140	-0,006	-0,070	-4,147	-33,343
Коефіцієнт фінансової залежності	3,822	3,689	5,128	2,350	2,651	-1,171	0,301	-30,629	12,809

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Коефіцієнт автономії, що становив 0,262 у 2019 році, свідчить про те, що приблизно 26,2% фінансування підприємства забезпечується внутрішніми джерелами, такими як продаж сільськогосподарської продукції чи інші внутрішні доходи. Решта 73,8% в свою чергу надходять із зовнішніх джерел, включаючи

банківські кредити, програми фінансування сільського господарства та інші. Таким чином, виробнича діяльність підприємства значною мірою залежить від позикових коштів. У 2023 році даний показник зріс до 0,377, що свідчить про зниження залежності від кредитів порівняно з попередніми роками.

Коефіцієнт фінансового ризику у 2019 році становив 2,822, а у 2023 – 1,651, що свідчить про зниження ризиковості в управлінні фінансами компанії. Зменшення даного показника означає зниження частки залучених коштів відносно власного капіталу та покращення здатності компанії обслуговувати свої боргові зобов'язання. При цьому оптимальне значення даного показника становить 0,5 і нижче, тобто підприємство має значні фінансові ризики.[41]

Коефіцієнт фінансової стійкості відображає здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі. Оптимальне значення цього коефіцієнта знаходиться в межах 0,7 – 0,9. У підприємства цей показник складав 0,262 у 2019 році та зріс до 0,459 у 2023 році, що вказує на негативну, але поступово покращувану ситуацію. Для покращення цього показника можна діяти в двох напрямках:

- збільшувати власний капітал, наприклад, реінвестуючи прибуток.
- залучати довгострокові позикові кошти через банківські кредити або отримання фінансування від інших підприємств.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу у 2019 році становив 0,738, а у 2023 становить 0,623, що свідчить про поступове зниження залежності підприємства від зовнішнього фінансування[27], варто відзначити, що у 2022 році даний показник складав 0,575, тобто був в межах норми, яка знаходиться в межах 0,4-0,6.

Коефіцієнт маневреності власних коштів показує, яка частина власного капіталу може бути використана для фінансування оборотних активів, а яка частина спрямована на фінансування необоротних активів. Нормативним вважається значення 0,1 і вище.[28] У ТОВ “Захід Агробізнес” цей показник становив 0,854 у 2019 році, що значно перевищує нормативне значення, вказуючи на достатню кількість власних фінансових ресурсів для фінансування як

необоротних, так і частини оборотних активів. У 2023 році коефіцієнт зріс до 1,077, що свідчить про позитивну динаміку маневреності власних коштів, при тому що показник вже знаходився в межах норми.

Коефіцієнт інвестування у 2019 році становив 0,146, а у 2023 становить 0,140, що менше від нормативного значення 0,25-1, що свідчить про зниження рівня інвестиційної активності підприємства за цей період.[40]

Показник фінансової залежності відображає здатність компанії здійснювати прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Нормативне значення цього показника становить 1,67-2,5. У 2019 році на підприємстві цей показник становив 3,822, що значно перевищує норму. У 2023 році він знизився до 2,651, що свідчить про позитивну динаміку. Висока фінансова залежність вказує на значний рівень фінансових ризиків. Для зниження залежності необхідно збільшити обсяг власного капіталу, що можна досягти шляхом додаткового реінвестування прибутку в роботу компанії та використання інших доступних заходів.

Динаміка показників за весь період наведена на рисунку 2.3.

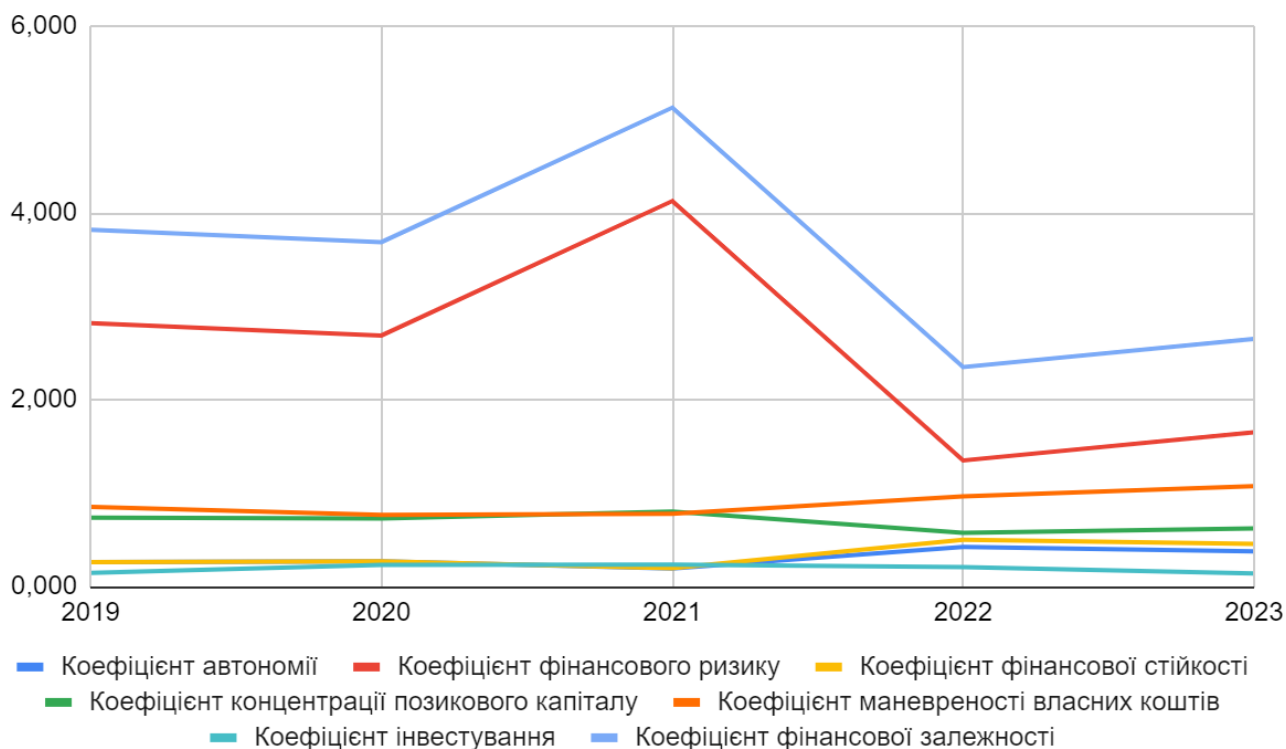


Рисунок 2.3 – Динаміка показників фінансової стійкості та стабільності ТОВ “Захід Агробізнес”

Наступним кроком є проведення оцінки майнового стану. Важливість оцінки майнового стану компанії визначається кількома чинниками. По-перше, вона надає уявлення про активи компанії та їхню вартість, що може значно вплинути на фінансовий стан та загальну цінність компанії. Розуміння майнового стану допомагає визначити потенційну здатність активів до використання як застави для кредитів або привернення інвесторів. По-друге, це дозволяє ефективно управляти активами, виявляючи будь-які неактивні або недоексплуатовані об'єкти, які можна монетизувати або репрофілювати для отримання додаткових потоків доходу. Крім того, оцінка майнового стану допомагає забезпечити відповідність компанії нормативним вимогам та обмеженням екологічних стандартів. Результати оцінки будуть внесені до таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Оцінка майнового стану ТОВ “Захід Агробізнес”

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Сума господарських коштів, що знаходиться в розпорядженні (тис.грн.)	497638	520527	880077	497488	733489	235851	236001	47,394	47,439
Структура активів підприємства в т.ч. - питома вага основних засобів (%)	3,208	4,847	4,592	8,171	5,268	2,060	-2,903	64,210	-35,526
- питома вага оборотних активів (%)	96,184	93,661	95,403	91,081	94,730	-1,454	3,649	-1,512	4,006
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,390	0,377	0,325	0,376	0,466	0,076	0,090	19,422	23,976
Коефіцієнт мобільності активів	25,219	14,834	20,756	10,212	17,975	-7,243	7,763	-28,722	76,017

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

За даними з таблиці 2.3, видно, що сума господарських коштів, доступних для використання, зросла з 497638 тис. грн у 2019 році до 733489 тис. грн у 2023 році. Збільшення цієї суми означає покращення фінансової стійкості та ліквідності

компанії. Такий приріст економічних ресурсів надає компанії більшу гнучкість у виконанні фінансових зобов'язань, фінансуванні стратегій зростання та реалізації інвестиційних можливостей. Також, це підвищує її здатність впоратися з непередбачуваними витратами, економічними спадами або іншими можливими фінансовими труднощами, що можуть виникнути.

Структурно в активах підприємства зафіксовано невелике збільшення питомої ваги основних засобів, на 2,6% за вказаний період. Хоча ця зміна незначна, зростання частки основних засобів у загальній структурі активів компанії свідчить про вкладення в інфраструктуру та виробничі потужності з метою підтримки діяльності та розвитку. Це в свою чергу відображає стратегічне рішення розширити або модернізувати фізичні можливості компанії, що свідчить про довгострокову впевненість керівництва у попиті та життєздатності компанії.

Коефіцієнт зносу основних засобів показує тенденцію до зростання з 0,390 у 2019 році до 0,466 у 2023 році. Це свідчить про погіршення стану основних засобів за аналізований період.

Коефіцієнт мобільності активів зменшився на 7,243% протягом цього періоду. Це зниження свідчить про те, що компанія не генерує достатнього обсягу продажів зі свого активного базису.

2.3. Оцінка ділової активності, ліквідності та платоспроможності ТОВ “Захід Агробізнес”

Наступним кроком є оцінка ділової активності, дана група коефіцієнтів показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи, а також характеризує послідовність у політиці управління виробничими запасами і запасами готової продукції. Підвищення інтенсивності застосування основних елементів активів свідчить про позитивну динаміку, оскільки вивільнені фінансові ресурси можуть бути перенаправлені на інші потреби. Результати оцінки будуть внесені до таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Оцінка ділової активності ТОВ “Захід Агробізнес”

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Коефіцієнт обертання обігових коштів	1,793	1,814	1,854	1,850	2,354	0,561	0,504	31,308	27,268
Середній час обороту обігових коштів, днів	201	199	194	195	153	-48	-42	-23,843	-21,426
Коефіцієнт оборотності запасів	5,294	6,224	6,578	4,817	5,130	-0,164	0,312	-3,102	6,485
Коефіцієнт обертання власного капіталу	6,622	6,458	7,869	6,240	5,535	-1,087	-0,705	-16,414	-11,295
Віддача необоротних активів, %	55,853	33,796	33,562	28,195	32,554	-23,299	4,359	-41,714	15,461

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Коефіцієнт обертання обігових коштів зріс з 1,793 у 2019 році до 2,354 у 2024, що свідчить про підвищення ефективності використання ресурсів підприємства. Тобто, підприємство стало швидше конвертувати свої обігові активи в грошові кошти, що є результатом покращення управління запасами, та дебіторською заборгованістю.

Середній час обороту обігових коштів скоротився на 48 днів, що також є позитивною динамікою, адже вказує на покращення швидкості обігу активів підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів зріс на 0,312 за аналізований період, що вказує на покращення ефективності управління запасами підприємства. Це зростання може мати позитивний вплив на ліквідність підприємства, зменшуючи необхідність у великих обсягах фінансування для підтримки запасів і знижуючи ризики, пов'язані з моральним застаріванням товарів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає, на скільки результативно компанія використовує власний капітал для створення продажів, а

також вказує на її здатність отримувати прибуток у відношенні до вкладень акціонерів. Високе значення цього коефіцієнта свідчить про ефективне використання власного капіталу для генерування значних обсягів продажів. З іншого боку, низький коефіцієнт може сигналізувати про неефективне використання капіталу, що здатне викликати занепокоєння щодо операційної ефективності та рентабельності компанії. Хоча у 2020 та 2021 році даний показник демонстрував позитивну динаміку, в останні два роки він, навпаки, знижувався і загалом за аналізований період зменшився на 1,087. Графічно динаміка показників наведена на рисунку 2.4.

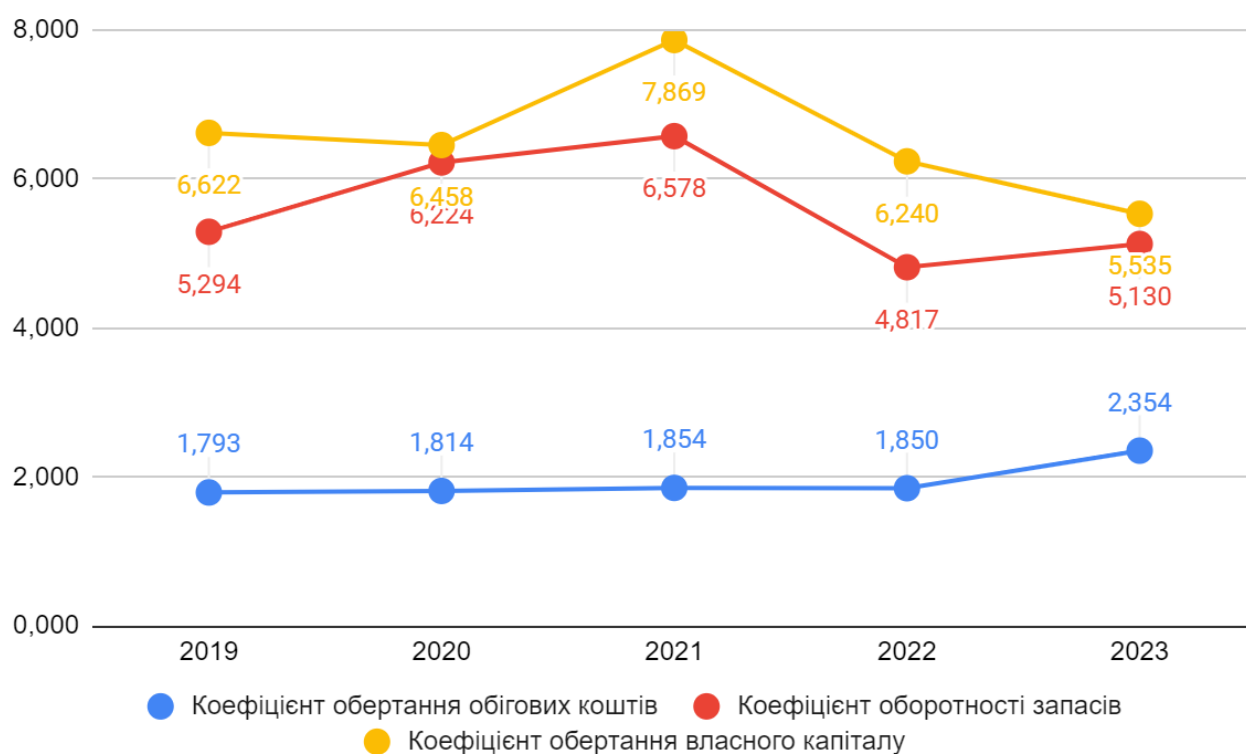


Рисунок 2.4 – Динаміка показників ділової активності ТОВ “Захід Агробізнес”

Віддача необоротних активів знизилась з 55,853 до 32,554 за аналізовані роки, що вказує на негативну динаміку ефективності використання цих активів для отримання прибутку. Нижча віддача може свідчити про недостатнє або неефективне використання необоротних активів, що вказує на потребу в оптимізації стратегії їх використання.

У висвітленні фінансово-економічної діяльності варто провести оцінку ліквідності та платоспроможності підприємства. По-перше, оцінка ліквідності дозволяє отримати повне уявлення про здатність компанії виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання. По-друге, оцінка платоспроможності дає уявлення про довгостроковий фінансовий стан компанії та її здатність виконувати свої боргові зобов'язання. Розрахунки занесемо в таблицю 2.5.

Таблиця 2.5 – Оцінка ліквідності та платоспроможності ТОВ “Захід Агробізнес”

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Величина власного капіталу (тис. грн)	130200	141111	171609	211663	276639	146439	64976	112,472	30,698
Маневреність грошових коштів	0,001	0,218	0,019	0,152	0,254	0,253	0,102	23649,631	66,741
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,303	1,285	1,189	1,824	1,751	0,448	-0,073	34,407	-4,021
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,931	0,965	0,888	0,939	1,169	0,239	0,230	25,627	24,490
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0003	0,0622	0,0035	0,1026	0,1524	0,152	0,050	46952,144	48,463
Частка запасів в оборотних активах	0,285	0,249	0,254	0,485	0,332	0,047	-0,153	16,349	-31,530

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Показник маневреності грошових коштів зріс з 0,001 у 2019 році до 0,254 у 2023, спостерігається позитивна динаміка. Показник відображає, яку частку власних оборотних коштів складають грошові засоби та їхні еквіваленти. Маневреність власних оборотних коштів показує співвідношення між цими коштами і загальною сумою власних оборотних коштів. Нормативним вважається значення 0,5 і вище, тобто попри позитивну динаміку даний показник все ще знаходиться нижче від нормативного.

За аналізований період спостерігаємо збільшення коефіцієнта поточної ліквідності на 0,448. Нормативним є значення в рамках 1-3, однак більш бажаним

є значення 2-3. Показник нижче нормативного свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями.

Коефіцієнт швидкої ліквідності в свою чергу зріс на 0,239. Загальна тенденція до зростання, що є позитивною тенденцією, адже норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Таке значення вказує на те, що компанія має достатньо ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. На початку аналізованого періоду він майже дорівнював нулю та у 2023 зріс до 0,1524, що є позитивним, адже нормативним вважається значення від 0,1 до 0,2. Це означає, що компанія зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів незабаром настане.

Частка запасів в оборотних активах зросла за аналізований період з 0,255 у 2021 році до 0,332 у 2023 році. Збільшення частки запасів в оборотних активах свідчить про збільшення частки запасів у загальному обсязі поточних активів компанії. Це свідчить про погіршення практики управління запасами, наприклад, гірше прогнозування попиту, менш ефективні закупівлі та оптимізацію виробничих процесів, що призвело до збільшення рівня запасів. Це призводить до збільшення витрат на зберігання, а ризик застарівання або списання запасів зростає. Графічно динаміка показників наведена на рисунку 2.5.

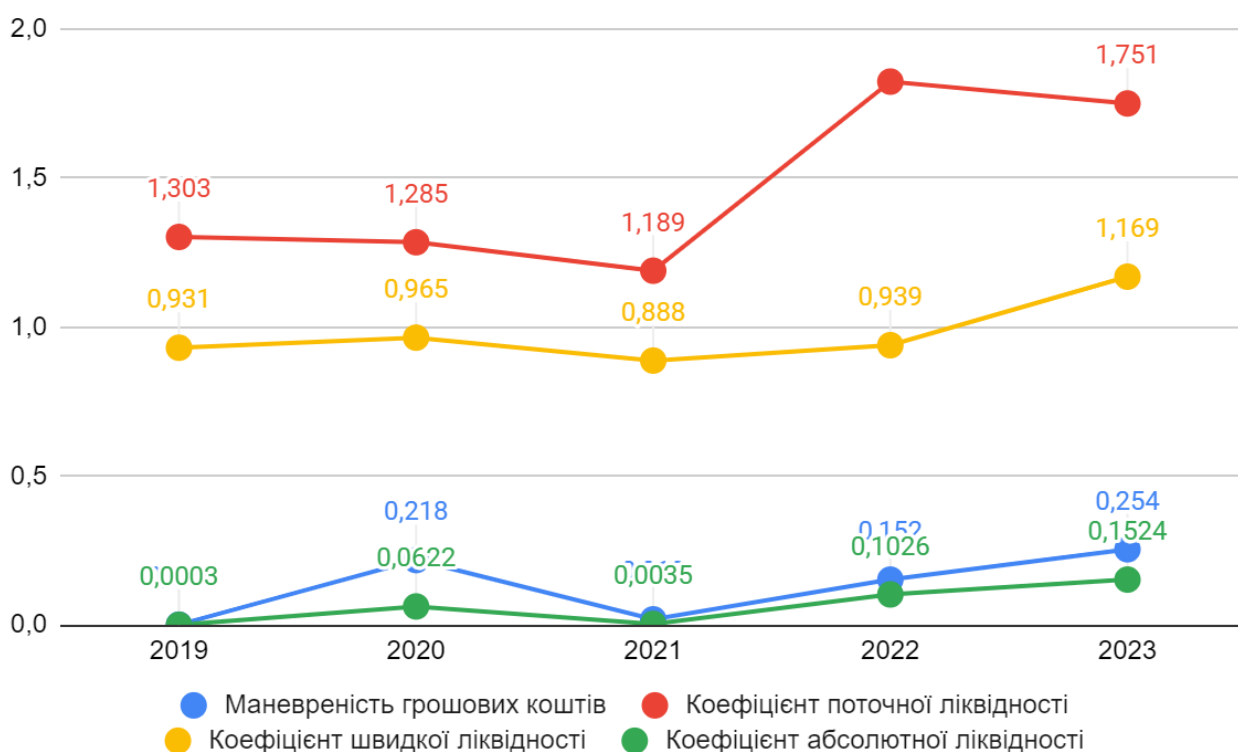


Рисунок 2.5 – Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ “Захід Агробізнес”

Продовжуючи досліджувати ліквідність підприємства варто також провести оцінку ліквідності балансу. Даний аналіз проводиться за кілька етапів.

На першому етапі активи підприємства ранжують за ступенем ліквідності – від абсолютно ліквідних грошових коштів до неліквідних необоротних чи малоліквідних активів.

На другому етапі активи поділяють на чотири категорії для спрощення аналізу:

- група А1 – абсолютно ліквідні активи: грошові кошти у національній та іноземній валюті й поточні фінансові інвестиції;
- група А2 – швидколіквідні активи: готова продукція, товари, векселі одержані, дебіторська заборгованість за товари роботи і послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками, інша поточна дебіторська заборгованість;
- група А3 – активи із середньою ліквідністю: виробничі запаси, тварини на вирощуванні і відгодівлі, незавершене виробництво, інші оборотні активи,

витрати майбутніх періодів, довгострокові фінансові інвестиції, як ті, що обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств, так і інші фінансові інвестиції;

- група А4 – важко ліквідні та неліквідні активи: нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи.

Третій етап передбачає ранжування джерел формування капіталу за ступенем терміновості погашення зобов'язань: від найбільш термінових до безстрокових.

На четвертому етапі пасиви поділяють на чотири групи:

- група П1 – найбільш термінові зобов'язання: поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці;
- група П2 – відносно термінові зобов'язання: векселі видані, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, поточні зобов'язання з одержаних авансів, з учасниками, із внутрішніх розрахунків, інші поточні зобов'язання;
- група П3 – середньострокові зобов'язання: короткострокові кредити банків, забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів;
- група П4 – довгострокові та безстрокові пасиви: довгострокові зобов'язання та власний капітал.

П'ятий етап включає порівняння окремих груп активів і пасивів для оцінки ліквідності балансу.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні нерівності: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$. [52]

Проведений аналіз ліквідності балансу відобразимо в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ “Захід Агробізнес”

Група	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Актив					
A1	119	23597	2498	25495	60474

Група	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
A2	467889	443987	783993	406244	593624
A3	5379	17338	53132	21274	40736
A4	24251	35605	40453	44474	38655
Баланс	497638	520527	880077	497488	733489
Пасив					
П1	2685	9403	9072	4664	8196
П2	354128	368182	693110	242192	386889
П3	10625	1831	3747	1533	1765
П4	130200	141111	174148	249099	336639
Баланс	497638	520527	880077	497488	733489

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Якщо не виконується хоча б одна з умов співвідношення, підприємство не можна вважати абсолютно ліквідним, тому для наочного аналізу співвідношення показників складемо таблицю 2.7.

Таблиця 2.7 – Інтерпретація показників аналізу ліквідності балансу ТОВ “Захід Агробізнес”

Умова абсолютної ліквідності	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$	$A4 \leq П4$

Бачимо, що у 2019 та 2021 роках абсолютної ліквідності балансу досягнуто не було, проте у 2020, 2022 та 2023 роках підприємство дану ситуацію виправило, що свідчить про покращення його фінансової стабільності та здатності своєчасно

покривати зобов'язання. Це є результатом оптимізації грошових потоків, більш ефективного управління оборотними коштами та збільшення обсягу ліквідних активів на підприємстві.

2.4. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ “Захід Агробізнес”

Наступним кроком є аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, який дозволить оцінити фінансову стійкість компанії та ефективність управління грошовими потоками. Даний аналіз має на меті визначення обсягу обґрунтованої та необґрунтованої заборгованості, відстеження змін за аналізований період, реалістичність сум дебіторської та кредиторської заборгованості, а також причин і тривалості виникнення дебіторської заборгованості. Такий аналіз є важливим елементом фінансового аналізу підприємства, оскільки він дозволяє оцінити не лише поточну та майбутню платоспроможність, але й фактори, що впливають на їх динаміку. Це дає змогу оцінити кількісні та якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в перспективі. Розрахунки занесемо в таблицю 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ “Захід Агробізнес”

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Дебіторська заборгованість, тис. грн	336851	325431	571829	189241	363823	26972	174582	8,007	92,254
Термін обороту дебіторської заборгованості, днів	202	205	179	201	99	-103	-102	-51,133	-50,722
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,779	1,754	2,013	1,794	3,641	1,862	1,847	104,637	102,930

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Кредиторська заборгованість, тис. грн	367171	383579	715432	288187	462019	94848	173832	25,832	60,319
Термін обороту кредиторської заборгованості, днів	172	168	180	173	117	-55	-56	-32,065	-32,576
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,093	2,140	2,002	2,077	3,081	0,988	1,004	47,200	48,315
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,917	0,848	0,799	0,657	0,787	-0,130	0,131	-14,166	19,919

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Динаміка коефіцієнтів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, а також їх співвідношення наведено на рисунку 2.6.

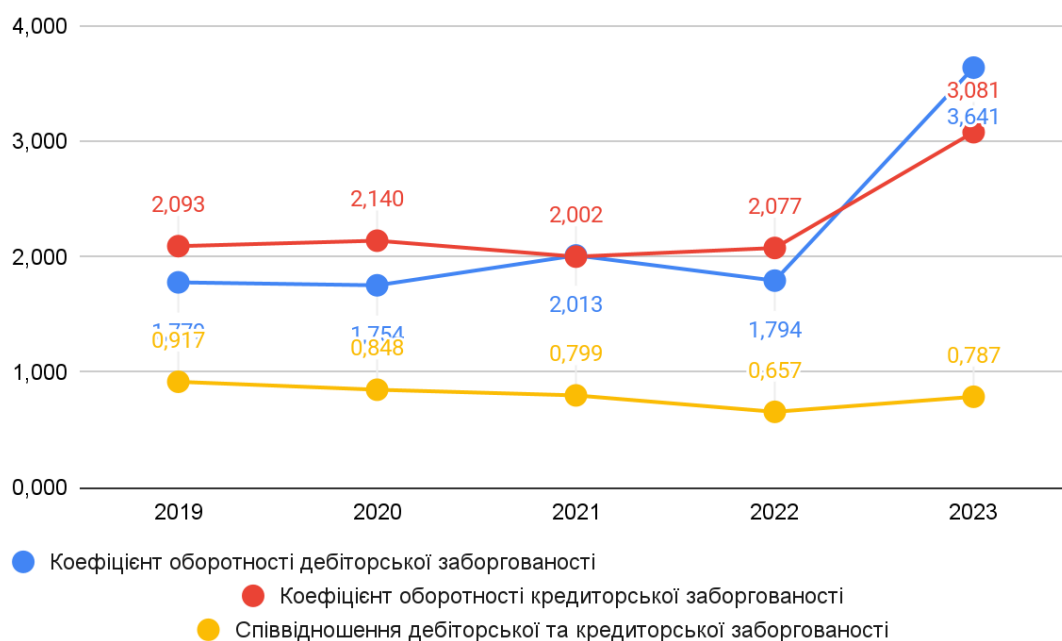


Рисунок 2.6 – Динаміка показників дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ “Захід Агробізнес”

За аналізований період спостерігається позитивна динаміка коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, який зріс з 1,779 у 2019 році до 3,641 у 2023 році. При цьому основний приріст припав на останній рік. Попри це, нормативним вважається значення на рівні 4,8, тобто підприємство змогло покращити показник, проте нормативного значення не досягло.[29] Це свідчить про певні проблеми у швидкості погашення дебіторської заборгованості, що негативно впливає на загальну фінансову стабільність підприємства.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також продемонстрував позитивну динаміку, підвищившись з 2,093 у 2019 році до 3,081 у 2023 році, при чому основний приріст теж відбувся в останньому році. Нормативне значення цього показника становить 4,8, тобто, аналогічно до коефіцієнта дебіторської заборгованості, підприємство продемонструвало покращення, проте нормативного рівня не було досягло.[30] Це свідчить про наявність резервів для підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю.

Оптимальним вважається значення показника співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, яке знаходиться в межах від 0,9 до 1. За такого співвідношення компанія може фінансувати своїх клієнтів за рахунок коштів, отриманих від постачальників. Це дозволяє уникнути відволікання власного капіталу на кредитування клієнтів, направляючи його натомість на активізацію основної діяльності компанії.[57] У випадку досліджуваного підприємства, у 2019 році даний показник перебував у межах норми та становив 0,917, що дозволяло підтримувати оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Однак з кожним роком ситуація поступово погіршувалася, і у 2023 році цей коефіцієнт знизився до 0,787. Це свідчить про те, що підприємству стає дедалі складніше фінансувати своїх постачальників за рахунок покупців, що призводить до відволікання власного капіталу на покриття кредиторської заборгованості.

Таким чином, зниження показника до поточного рівня сигналізує про необхідність перегляду політики управління кредиторською заборгованістю, з

метою повернення до оптимального співвідношення. Це дозволить підприємству зменшити ризики, пов'язані з браком ліквідності, та спрямувати більше ресурсів на розвиток основної діяльності.[12]

Потрібно також проаналізувати рух грошових потоків, це дасть змогу виявити потенційні проблеми з платоспроможністю, визначити ефективність використання коштів та оптимізувати фінансові процеси. Варто зазначити, що: підприємство може бути прибутковим, але водночас відчувати дефіцит грошових коштів або, навпаки, мати значні суми грошових коштів при середньому рівні прибутковості. Це підкреслює важливість окремого аналізу руху грошових коштів. Інформацію про рух грошових коштів містить форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», яка деталізує грошові надходження і виплати за трьома основними видами діяльності: операційною, інвестиційною та фінансовою. Такий аналіз дозволяє отримати більш повну картину фінансового стану підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення.[53] Чистий грошовий потік від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності занесемо в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9 – Рух грошових коштів ТОВ “Захід Агробізнес”

Показники	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий рух грошових коштів від операційної діяльності	4798	79298	10513	-5780	21531
Чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності	0	39204	2951	0	-9454
Чистий рух грошових коштів від фінансової діяльності	10016	16616	13465	28233	18425

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

В 2019 та 2020 роках спостерігається значне зростання чистого руху грошових коштів від операційної діяльності, що свідчить про ефективність основної діяльності підприємства та здатність генерувати достатній грошовий потік. У 2022 році спостерігається від'ємне значення, що вказує на тимчасові

фінансові труднощі. У 2023 році спостерігається відновлення позитивного руху грошових коштів від операційної діяльності.

У 2019 та 2022 роках не було руху грошових коштів від інвестиційної діяльності, що вказує на відсутність інвестиційних проектів. У 2020 та 2021 роках спостерігається значний приплив грошових коштів від інвестиційної діяльності. У 2023 році спостерігається відтік грошових коштів, спричинений високими витратами на надання позик.

У фінансовій діяльності спостерігається стабільний приплив грошових коштів протягом усього періоду, пов'язаний з активним залученням позикових коштів.

2.5. Діагностика ймовірності настання банкрутства ТОВ “Захід Агробізнес”

Наступним кроком є діагностика ймовірності настання банкрутства на підприємстві. Для цього використаємо, такі методи аналізу як модель Альтмана, Терещенка та Матвійчука.

Модель Альтмана є однією з найвідоміших і найчастіше використовуваних моделей для прогнозування банкрутства. Вона базується на дискримінантному аналізі і використовує комбінацію фінансових показників для обчислення дискримінантного Z-балу. Чим нижче його значення, тим вища ймовірність банкрутства підприємства. Переваги моделі Альтмана:

- широке застосування: використовується в багатьох країнах і галузях;
- проста в обчисленні: для розрахунку Z-балу достатньо знати значення кількох фінансових показників.

Модель Терещенка – це вітчизняна модель, розроблена з урахуванням особливостей української економіки. Вона також базується на дискримінантному аналізі і використовує комбінацію фінансових показників для оцінки ймовірності банкрутства. До переваг можна віднести:

- адаптована до українських умов: враховує специфіку українських підприємств і законодавства;

- висока точність прогнозів: багато досліджень підтверджують ефективність моделі Терещенка для українських підприємств.

Модель Матвійчука – це ще одна вітчизняна модель, яка використовується для оцінки фінансового стану підприємств і прогнозування банкрутства. Вона базується на системному аналізі і враховує не тільки фінансові показники, але й якісні характеристики підприємства. Переваги моделі Матвійчука:

- комплексний підхід: враховує не тільки кількісні, але й якісні фактори;
- гнучкість: модель може бути адаптована до різних галузей та типів підприємств.

Результати проведеної діагностики занесемо в таблицю 2.10.

Таблиця 2.10 – Розрахунок ймовірності настання банкрутства за моделями
Альтмана, Терещенка та Матвійчука

Назва моделі / коефіцієнти	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Модель Альтмана:	$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + X_5$				
X_1 – оборотний капітал / сума активів	0,223	0,208	0,152	0,412	0,406
X_2 – нерозподілений прибуток / сума активів	0,043	0,033	0,046	0,081	0,089
X_3 – операційний прибуток / сума активів	0,057	0,043	0,056	0,099	0,104
X_4 – власний капітал / зобов'язання	0,354	0,372	0,242	0,741	0,606
X_5 – виручка / сума активів	1,725	1,683	1,398	2,404	1,842
Z	2,455	2,342	1,976	3,782	3,160
Модель Терещенка:	$Z = 1,5 \times X_1 + 0,08 \times X_2 + 10 \times X_3 + 5 \times X_4 + 0,3 \times X_5 + 0,1 \times X_6$				
X_1 – грошові надходження / зобов'язання	1,793	1,797	1,465	2,639	1,945
X_2 – валюта балансу / зобов'язання	1,354	1,372	1,247	2,003	1,848
X_3 – чистий прибуток / середньорічна сума активів	0,043	0,033	0,046	0,081	0,089
X_4 – чистий прибуток / виручка	0,025	0,019	0,033	0,033	0,048
X_5 – виробничі запаси / виручка	0,159	0,139	0,173	0,184	0,171
X_6 – виручка / основний капітал	1,725	1,683	1,398	2,404	1,842

Назва моделі / коефіцієнти	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Z	3,571	3,438	3,120	5,387	4,427
Модель Матвійчука:	$Z = 0,033 \times X_1 + 0,268 \times X_2 + 0,045 \times X_3 - 0,018 \times X_4 - 0,004 \times X_5 - 0,015 \times X_6 + 0,702 \times X_7$				
X ₁ – коефіцієнт мобільності активів	25,219	14,834	20,756	10,212	17,975
X ₂ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,093	2,140	2,002	2,077	3,081
X ₃ – коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,355	2,346	2,267	2,506	4,189
X ₄ – коефіцієнт окупності активів	0,043	0,033	0,058	0,058	0,106
X ₅ – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,728	0,711	0,793	0,450	0,516
X ₆ – коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,738	0,729	0,805	0,575	0,623
X ₇ – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	0,262	0,271	0,198	0,501	0,459
Z	1,668	1,345	1,446	1,347	1,916

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Для інтерпретації показників використаємо шкалу визначення стану підприємства за наведеними моделями наведену в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Шкала визначення стану підприємства за моделями Альтмана, Терещенка та Матвійчука

Розраховані значення критеріїв	Ймовірність банкрутства	Рівень фінансового потенціалу
Модель Альтмана		
$Z \leq 1,8$	Дуже висока	Низький
$1,81 \leq Z \leq 2,6$	Висока	
$2,61 \leq Z \leq 2,9$	Низька	Середній
$Z > 2,9$	Дуже низька	Високий

Розраховані значення критеріїв	Ймовірність банкрутства	Рівень фінансового потенціалу
Модель Терещенка		
$0 \leq Z \leq 1$	Висока	Низький
$1,1 \leq Z \leq 2$	Середня	Середній
$Z > 2$	Низька	Високий
Модель Матвійчука		
$Z < 1,104$	Висока	Низький
$1,104 \geq Z$	Низька	Високий

Джерело: Сформовано на основі [6,8,64]

Модель Альтмана показує, що в період із 2019 по 2021 рік ймовірність банкрутства була високою, і з кожним роком ситуація погіршувалася. Проте у 2022 та 2023 роках ситуація на підприємстві покращилася, і ймовірність банкрутства стала дуже низькою. Через це фінансовий потенціал упродовж останніх двох років також є високим.

Модель Терещенка, в свою чергу, вказує на низьку ймовірність банкрутства впродовж усього періоду, хоча динаміка показників подібна до динаміки моделі Альтмана. З 2019 по 2021 рік ситуація дещо погіршувалася, а у 2022 та 2023 роках, навпаки, покращувалася.

Модель Матвійчука також відображає низьку ймовірність банкрутства впродовж усіх п'яти років. Однак, на відміну від попередніх двох моделей, найбільш сприятливим роком для підприємства є не 2022 рік, а 2023 рік.

Загалом проведений аналіз вказує на те, що наразі підприємству не загрожує банкрутство, а рівень фінансового потенціалу є високим. Аналізуючи відмінності між результатами моделі Альтмана та моделями Терещенка і Матвійчука, можна зробити висновок, що останні більш адаптовані до українських реалій.

2.6. Оцінка фінансового потенціалу підприємства ТОВ “Захід Агробізнес”

Для оцінки фінансового потенціалу підприємства пропонується розглянути загальний потенціал до розвитку ТОВ “Захід Агробізнес”. Для цього використаємо графоаналітичний метод «Квадрат потенціалу». Дослідження з використанням методу квадрата потенціалу проводиться для комплексної оцінки стану підприємства та його перспектив розвитку. Цей метод дозволяє отримати збалансовану картину по чотирьох основних напрямках діяльності, що є критично важливими для успішного функціонування і росту підприємства.[16,69] Для проведення аналізу використаємо звітність двох підприємств конкурентів ПАТ "МАКРОХІМ" та ПАТ "ГАЛНАФТОХІМ". Підбір відбувався за допомогою сайту Опендатабот за критерієм основного виду діяльності «Оптова торгівля хімічними продуктами» та подібною за обсягом виручкою. Вихідні дані та результат дослідження наведені в таблиці 1 додатка А.

За підсумками порівняння підприємства ТОВ “Захід Агробізнес” з двома конкурентами можемо розрахувати суму місць квадрата потенціалу за формулою:

$$Pj = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times k_{\text{ч}}, \quad (2.1)$$

де a_{ij} – місце підприємства серед конкурентів;

$k_{\text{ч}}$ – коефіцієнт чутливості.

$$Pj_1 = 1,2 \cdot 3 + 1,2 \cdot 1 + 1,1 \cdot 1 + 1,15 \cdot 1 + 1,1 \cdot 1 + 1,2 \cdot 1 + 1,05 \cdot 1 = 10,4$$

$$Pj_2 = 1,3 \cdot 2 + 1,25 \cdot 1 + 1,1 \cdot 1 + 1,1 \cdot 1 + 1,25 \cdot 1 = 7,3$$

$$Pj_3 = 1,2 \cdot 1 + 1,3 \cdot 1 + 1,3 \cdot 2 + 1,2 \cdot 1 = 6,3$$

$$Pj_4 = 1,1 \cdot 1 + 1,1 \cdot 2 + 1,1 \cdot 1 + 1,2 \cdot 1 + 1,15 \cdot 1 + 1,1 \cdot 1 + 1,2 \cdot 1 + 1,05 \cdot 1 = 10,1$$

Наступним кроком є знаходження довжин векторів «квадрата потенціалу» за формулою:

$$Bk = 100 - (Pj - \Sigma k_{\text{ч}}) \times \frac{100}{\Sigma k_{\text{ч}}(m-1)}, \quad (2.2)$$

де m – кількість підприємств, що приймають участь у ранжуванні.

$$B_1 = 100 - (10,4 - 8) \times \frac{100}{8(3 - 1)} = 85$$

$$B_2 = 100 - (7,3 - 6) \times \frac{100}{6(3 - 1)} = 89,16$$

$$B_3 = 100 - (6,3 - 5) \times \frac{100}{5(3 - 1)} = 87$$

$$B_4 = 100 - (10,1 - 9) \times \frac{100}{9(3 - 1)} = 93,8$$

Визначивши довжину усіх векторів, створюємо «квадрат потенціалу» підприємства:

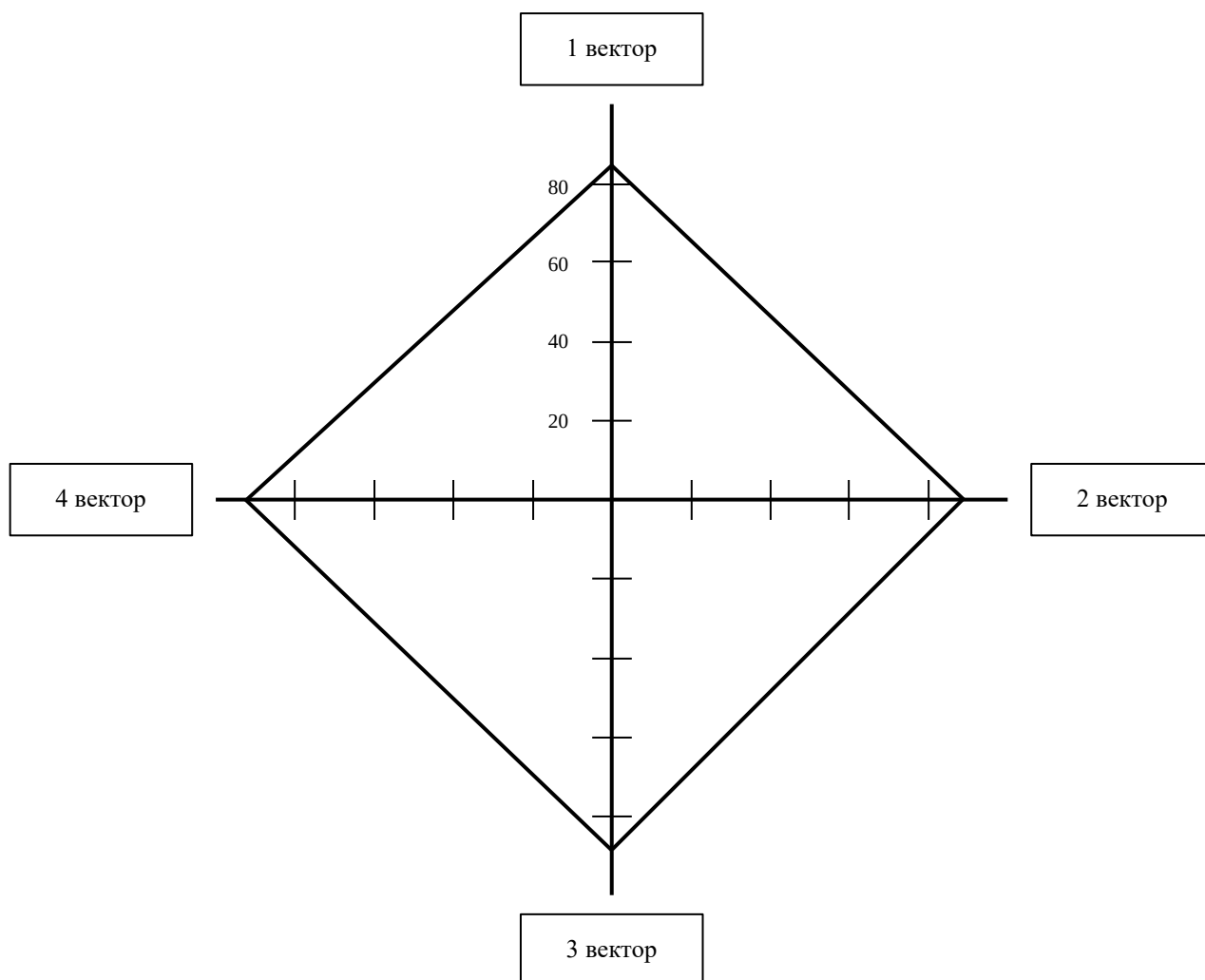


Рисунок 2.7 – Квадрат потенціалу ТОВ “Захід Агробізнес”

Згідно рисунку 2.7 підприємство демонструє високий та збалансований рівень розвитку за всіма основними напрямками діяльності. Результати в межах 80-100 для всіх чотирьох аспектів свідчать про наступне:

Виробничі можливості: високий рівень виробничих можливостей свідчить про наявність сучасних технологій та обладнання, а також про ефективну організацію виробничого процесу. Це забезпечує високу продуктивність і якість продукції чи послуг.

Управлінський потенціал: ефективне управління на підприємстві забезпечує високу організаційну культуру, прийняття обґрунтованих рішень та наявність стратегічного бачення розвитку. Це дозволяє підприємству адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та впроваджувати інновації.

Маркетинг: підприємство займає стабільні ринкові позиції, має високий рівень конкурентоспроможності та здатність утримувати і розширювати свою частку ринку. Що є результатом вдалої маркетингової стратегії та хорошої репутації серед споживачів.

Фінансовий стан: підприємство має стабільні фінансові показники, що дозволяють ефективно функціонувати та інвестувати в подальший розвиток.

Загалом, результати дослідження вказують на те, що підприємство знаходиться в стабільному та перспективному стані, готове до подальшого розвитку та має всі необхідні ресурси для досягнення своїх стратегічних цілей.

Для більш детального аналізу рівня фінансового потенціалу підприємства застосуємо методику його комплексного оцінювання (див. пункт 1.4). Результати розрахунку занесемо в таблицю 1 (додаток Б).

Підсумкові результати занесемо в таблицю 2.12.

Таблиця 2.12 – Результати розрахунку інтегральних групових показників та загального інтегрального показника фінансового потенціалу ТОВ "Захід Агробізнес"

Показники	Роки					Відхилення абсолютне		Відхилення відносне	
	2019	2020	2021	2022	2023	2023/ 2019	2023/ 2022	2023/ 2019	2023/ 2022
Потенціал фінансової результативності	0,53	0,40	0,65	0,66	1,00	0,47	0,34	89,03	50,84
Потенціал платоспроможності й ліквідності	0,46	0,66	0,53	0,88	0,98	0,51	0,09	110,73	10,65
Потенціал фінансової стійкості	0,57	0,56	0,52	0,88	0,96	0,38	0,08	67,08	8,90
Потенціал формування власних фінансових ресурсів	0,74	0,51	0,73	0,64	0,72	-0,02	0,08	-2,77	12,30
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів	0,58	0,56	0,60	0,63	1,00	0,42	0,37	72,85	58,73
Потенціал інвестиційного забезпечення	0,48	0,62	0,74	0,87	0,80	0,32	-0,06	66,29	-7,42
Загальний інтегральний показник рівня фінансового потенціалу	0,55	0,55	0,62	0,75	0,90	0,35	0,15	62,77	20,09

Протягом перших двох років фінансовий потенціал підприємства залишався на низькому рівні, у 2021–2022 роках досяг середніх показників, а у 2023 році зріс до високого рівня. Аналіз п'ятирічної динаміки свідчить про значний прогрес, що демонструє позитивну тенденцію до зміцнення фінансового потенціалу та покращення стійкості підприємства. Це створює сприятливі умови для стабільного розвитку в майбутньому.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ЗАХІД АГРОБІЗНЕС»

3.1. Розробка заходів з підвищення фінансового потенціалу ТОВ «Захід Агробізнес»

За підсумками аналізу проведеного в розділі 2 можна відмітити високий фінансовий потенціал підприємства, який потребує подальшого розвитку. При цьому, в першу чергу, варто звернути увагу на показники, що негативно впливають на стан підприємства в контексті його фінансового потенціалу. Для цього складемо схему (рисунку 3.1).

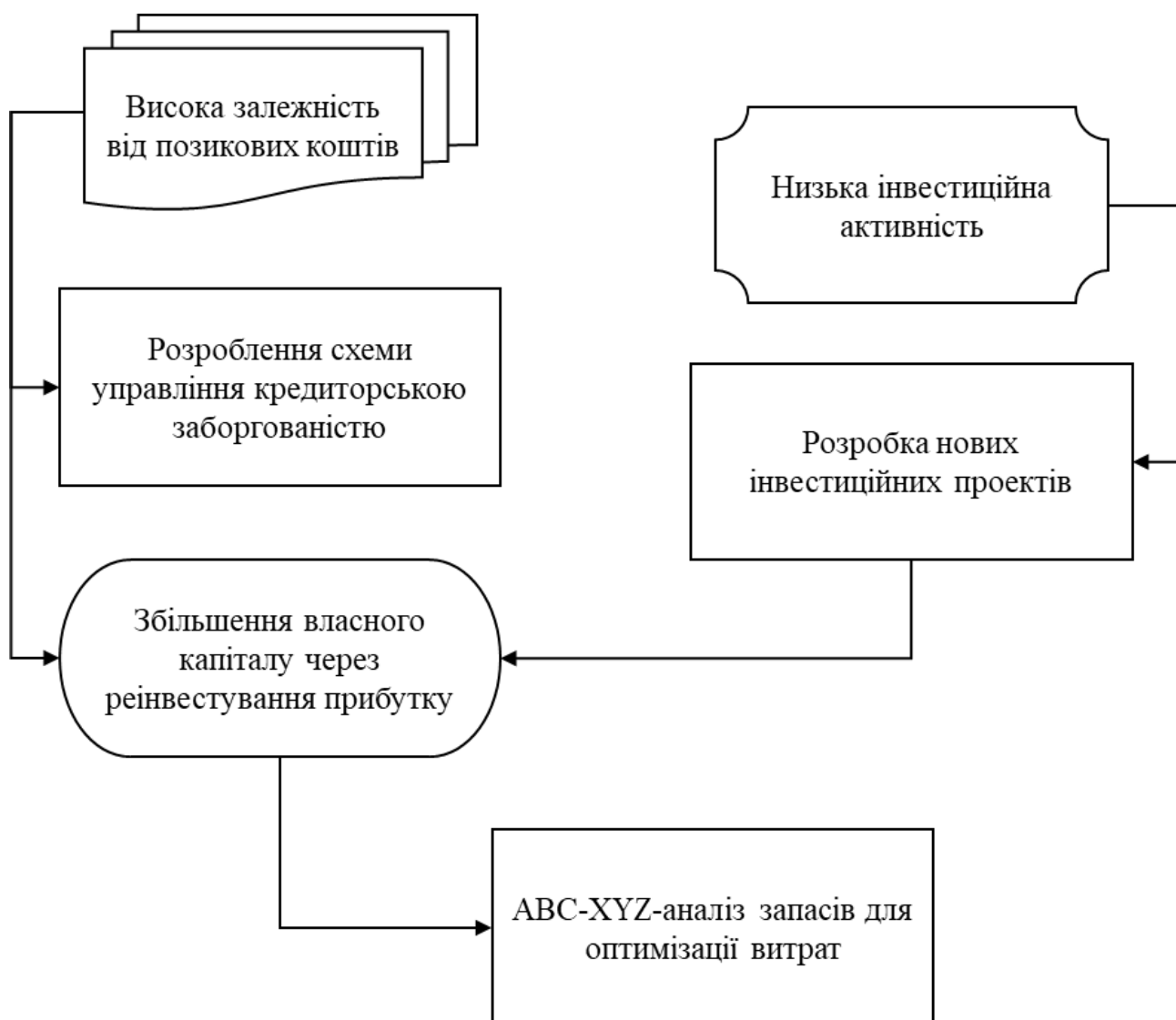


Рисунок 3.1 – Стратегія посилення фінансового потенціалу ТОВ «Захід Агробізнес»

Схема відображає стратегічні кроки, які підприємство "Захід Агробізнес" може вжити для покращення свого фінансового потенціалу. Вона фокусується на двох основних проблемах: високій залежності від позикових коштів та низькій інвестиційній активності.

Таким чином: висока залежність від позикових коштів означає, що значна частина фінансування діяльності підприємства здійснюється за рахунок кредитів та інших заборгованостей. Така ситуація може призвести до високої фінансової напруженості та залежності від зовнішніх кредиторів.

Низька інвестиційна активність свідчить про те, що підприємство недостатньо інвестує у розвиток свого бізнесу, нові проекти та технології. Це може стримувати зростання та конкурентоспроможність компанії.

Розроблення схеми управління кредиторською заборгованістю, що передбачає впровадження системи, яка дозволить ефективніше керувати боргами підприємства, оптимізувати платежі та покращити платіжну дисципліну.

Збільшення власного капіталу через реінвестування прибутку означає, що частину отриманого прибутку підприємство може направляти на збільшення власних коштів, що знизить залежність від зовнішніх джерел фінансування. Для того щоб збільшити прибуток пропонуємо оптимізувати запаси підприємства шляхом ABC-XYZ-аналізу для оптимізації витрат. Цей метод дозволить класифікувати запаси за їх оборотом та вагою, що допоможе виявити найбільш витратні позиції та розробити заходи щодо їх оптимізації.

Розробка нових інвестиційних проектів – крок, спрямований на стимулювання росту та розвитку компанії через реалізацію нових ініціатив, які можуть принести додатковий дохід та зміцнити позиції на ринку.

3.2. Розробка політики управління кредиторською заборгованістю ТОВ "Захід Агробізнес"

Для оптимізації впливу позикових коштів на фінансовий стан підприємства пропонуємо переглянути політику управління кредиторською заборгованістю. Для цього потрібно розрахувати оптимальний рівень кредиторської заборгованості у

2023 році, а також потенційно можливе збільшення/зменшення рівня кредиторської заборгованості підприємства наступного року. Для оцінки прогнозу зростання кредиторської заборгованості застосуємо метод екстраполяції, який дає змогу розрахувати прогнозні значення. Розрахунки занесемо в таблицю 3.1.

Таблиця 3.1 – Рівень кредиторської заборгованості ТОВ “Захід Агробізнес”

Рік	Розмір кредиторської заборгованості, тис грн	Абсолютний приріст, тис. грн
2019	367171	–
2020	383579	16408
2021	715432	331853
2022	288187	-427245
2023	462019	173832
Всього	–	94848

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

З отриманих даних визначаємо середнє збільшення рівня кредиторської заборгованості за аналізований період:

$$\Delta y = \frac{94848}{4} = 23712 \text{ тис. грн}$$

Отже, можемо вважати що наступного року кредиторська заборгованість зросте на 23 712 тис. грн, що обумовлено збільшенням показника у перспективі, таким чином у 2024 році заборгованість становитиме:

$$\Delta 2024 = 462019 + 23712 = 485731 \text{ тис.грн}$$

Зростання рівня кредиторської заборгованості зумовлене тенденціями, що спостерігаються на ТОВ “Захід Агробізнес”. Водночас важливим завданням є оптимізація цього показника у майбутньому періоді.

Наступним кроком розраховуємо оптимальний рівень кредиторської заборгованості у 2023 році, для того щоб побачити, наскільки ефективно підприємство управляє своїми зобов'язаннями. Для цього використаємо наступну формулу:

$$K(t_{opt}) = K_{fact} \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right) = K_{fact} \left(1 - \sqrt{\frac{kk_1}{K_{fact}(p_2/p_1 k_d)}}\right), \quad (3.1)$$

де $K(t_{opt})$ – оптимальний рівень кредиторської заборгованості;

K_{fact} – фактичний рівень кредиторської заборгованості;

k_d – коефіцієнт витрат, що залежить від кредитного періоду;

k – коефіцієнт пропорційності;

p_1, p_2 – фінансові витрати та валовий прибуток відповідно;

t_{opt} – оптимальний період обороту.

Визначимо коефіцієнт пропорційності за формулою:

$$k = \frac{K_{max} - K_{fact}}{K_{fact} - K_{min}}, \quad (3.2)$$

де K_{max} – максимальний рівень кредиторської заборгованості;

K_{fact} – фактичний рівень кредиторської заборгованості;

K_{min} – мінімальний рівень кредиторської заборгованості.

$$k = \frac{715432 - 462019}{462019 - 288187} = 1.458$$

Фінансові витрати від кредиторської заборгованості визначимо на підставі валового прибутку та собівартості за формулою:

$$p_2 = \frac{C \times \Pi_{валовий}}{K_{fact}}, \quad (3.3)$$

де C – собівартість продукції;

$\Pi_{валовий}$ – валовий прибуток підприємства.

$$p_2 = \frac{-1155731 \times 195678}{462019} = -489484.5 \text{ тис. грн}$$

Обчислимо коефіцієнт витрат, який залежить від обсягу кредиторської заборгованості за формулою:

$$k_1 = \frac{k + \sqrt{k^2 + 4 \times 0.4745}}{2} = \frac{1.458 + \sqrt{1.458^2 + 4 \times 0.4745}}{2} = 1.732 \quad (3.4)$$

Коефіцієнт витрат, що залежить від кредитного періоду обчислюємо за формулою:

$$k_d = k_1 - k = 1.732 - 1.458 = 0.274 \quad (3.5)$$

Наступним кроком обчислимо оптимальний період обороту кредиторської заборгованості підприємства:

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{k \times K_{fact} \times \left(\frac{p_2}{\pi_{\text{валовий}}} \times k \right)}{k_1}} \quad (3.6)$$

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{1.458 \times 462019 \times (-489484.5 / 195678 \times 1.458)}{1.732}} = 119 \text{ днів}$$

Останнім кроком визначення оптимальний розмір заборгованості підприємства:

$$K(t_{opt}) = 462019 \left(1 - \frac{1.458}{119} \right) = 456358.3 \text{ тис. грн}$$

Таким чином, оптимальний рівень кредиторської заборгованості у 2023 році є дещо нижчим ніж фактичний, 456 358.3 тис. грн < 462 019 тис. грн.

Даний факт, а також перспектива лише до збільшення кредиторської заборгованості обумовлює необхідність коригувальних дій по оптимізації кредиторської заборгованості.

Основні завдання оптимізації кредиторською заборгованістю полягають у прискоренні надходження платежів від клієнтів, оптимізації політики продажів, запобіганні необґрунтованому зростанню заборгованості, особливо невиключеної вчасно. Для забезпечення контролю за розрахунками з постачальниками та підрядниками важливо впровадження автоматизації обліку, що сприяє підвищенню аналітичної та оперативної ефективності.[18,38,43] Також, управління кредиторською заборгованістю включає встановлення лімітів і нормативів. Для забезпечення збалансованості між активами та зобов'язаннями важливо контролювати їх обсяг, вартість і строки.

Аналіз умов договору з постачальниками є важливою складовою оптимізації кредиторської заборгованості підприємства. Умови контрактів з постачальниками можуть суттєво впливати на ліквідність підприємства та його фінансову стійкість. Для зниження рівня заборгованості підприємству необхідно ретельно вивчати такі ключові моменти договору, як терміни оплати, наявність пільгових умов для ранніх платежів, а також штрафні санкції за прострочення. Важливо також оптимізувати кількість постачальників та розмір замовлень, що дозволить покращити умови кредитування та забезпечить своєчасне виконання фінансових зобов'язань.[21] Підприємство повинно активно переглядати умови договорів, аби використовувати можливості для зниження витрат і поліпшення оборотності коштів.

Таким чином, ефективне управління кредиторською заборгованістю полягає у розробці оптимальних стратегій взаємодії з постачальниками, що передбачає визначення найбільш вигідних умов оплати, включаючи терміни, обсяги та форми розрахунків. В цьому контексті пропонуємо наступну схему управління кредиторською заборгованістю на ТОВ “Захід Агробізнес” (рисунок 3.2).

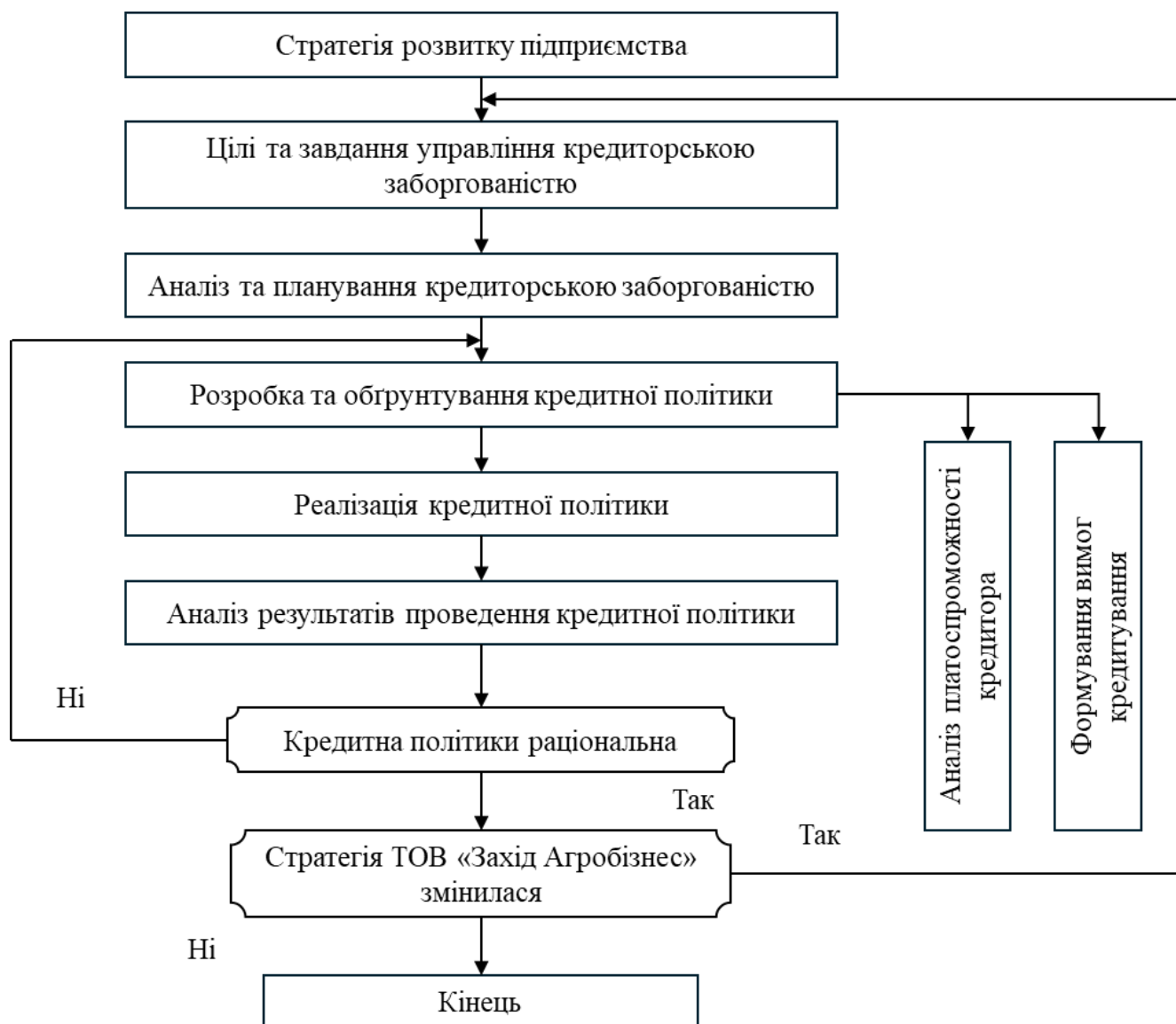


Рисунок 3.2 – Алгоритм управління кредиторською заборгованістю на ТОВ “Захід Агробізнес”

Схема, представлена на рисунку (3.2), демонструє етапи розробки та впровадження стратегії управління кредиторською заборгованістю для підприємства. Ключовими етапами процесу є:

Стратегія розвитку підприємства. Цей етап є вихідною точкою для всієї подальшої роботи. Стратегія розвитку визначає загальний напрямок діяльності підприємства, включаючи фінансові аспекти, а також особливості управління фінансами та заборгованістю. Важливо, щоб стратегічні цілі відображали потреби в управлінні кредиторською заборгованістю, зокрема для забезпечення фінансової стабільності та зниження фінансових ризиків.

Цілі та завдання управління кредиторською заборгованістю. На цьому етапі визначаються основні цілі управління кредиторською заборгованістю. Це включає в себе зменшення обсягів заборгованості, скорочення термінів погашення, оптимізацію витрат на обслуговування боргів та забезпечення своєчасного виконання зобов'язань перед кредиторами. Завдання можуть також включати моніторинг платежів та визначення можливостей для реструктуризації боргу.[46]

Аналіз та планування кредиторської заборгованості. Даний етап передбачає всебічний аналіз поточного стану кредиторської заборгованості. Це включає визначення її структури, причин виникнення, наявності прострочених боргів, а також оцінку платоспроможності підприємства. Планування включає розробку конкретних заходів для скорочення заборгованості та покращення фінансового потоку, зокрема, через оптимізацію умов платежів з контрагентами.[35]

Розробка та обґрунтування кредитної політики. Ключовим етапом є розробка кредитної політики підприємства, яка визначає правила та умови надання кредитів, погашення боргів, а також управління ризиками. Це також включає стратегії для взаємодії з кредиторами та контрагентами, що дозволяє знизити фінансові втрати та підвищити ефективність роботи з боргами.

Реалізація кредитної політики. Після розробки та затвердження кредитної політики настає етап її впровадження в практичну діяльність підприємства. Це включає в себе практичні кроки з управління кредитами, контроль за погашенням заборгованості, організацію взаємодії з кредиторами, а також оцінку ефективності застосованої політики.

Аналіз результатів проведення кредитної політики. На цьому етапі здійснюється моніторинг та оцінка результатів впровадження кредитної політики. Це дозволяє визначити, наскільки ефективно зменшуються обсяги кредиторської заборгованості, чи є зниження фінансових ризиків, а також чи є позитивні зміни в платоспроможності підприємства. Якщо результати виявляються незадовільними, можуть бути зроблені корективи у політиці.[39,66]

Коригування кредитної політики. Якщо в процесі аналізу з'ясувалося, що проведена кредитна політика потребує змін, на основі результатів аналізу

формулюються рекомендації щодо її коригування. Це можуть бути зміни в умовах кредитування, встановлення нових лімітів або перегляд термінів погашення боргу.

Стратегія ТОВ «Захід Агробізнес» змінюється. Якщо в результаті моніторингу чи аналізу зовнішніх або внутрішніх факторів, стратегія підприємства потребує змін, проводиться нова оцінка платоспроможності кредитора. Це важливо для своєчасної адаптації політики до змін в умовах бізнесу або фінансових проблемах підприємства.

Завершення процесу. В кінці процесу на основі проведеного аналізу і прийнятих рішень, здійснюється завершення або коригування циклу. Якщо кредитна політика була успішною, це означає досягнення цілей з управління кредиторською заборгованістю, і процес може бути завершений до наступного циклу аналізу.

Ця схема є комплексним підходом до управління кредиторською заборгованістю, що дозволяє підприємству системно підходити до її зниження та оптимізації фінансових потоків. Важливою частиною є періодичний аналіз результатів, що дозволяє вчасно виявляти недоліки та коригувати стратегію. Цей процес допомагає досягти фінансової стабільності та знизити фінансові ризики підприємства, що є ключовим фактором для успішної діяльності в умовах сучасної економіки.

3.3. ABC-XYZ-аналіз

В контексті збільшення власного капіталу через реінвестування прибутку, доцільно розглянути можливість підвищення самого прибутку шляхом оптимізації витрат. Враховуючи необхідність максимізації прибутку та забезпечення зниження фінансової залежності, доцільно запровадити заходи, які дозволять зменшити потребу в капіталі та звільнити його.[15,70] Одним із таких заходів може бути використання методу ABC-XYZ-аналізу для управління виробничими запасами компанії.

ABC-аналіз запасів продукції – це метод управління складськими запасами, заснований на принципі Парето, який свідчить, що 20% зусиль забезпечують 80%

результату. У рамках цього підходу всі запаси продукції поділяються на три категорії: А, В та С, залежно від їхньої важливості для діяльності компанії. До категорії А належать найцінніші позиції, які відіграють ключову роль у формуванні прибутку, тоді як до категорій В і С включають менш значущі запаси.

Проведення ABC-аналізу запасів продукції включає кілька основних етапів:

1. Збір даних. Спершу необхідно зібрати інформацію про всі запаси, зокрема їхню вартість, обсяг, частоту споживання, а також вплив на загальну діяльність компанії.
2. Ранжування запасів. Усі запаси ранжуються за їхньою значущістю, починаючи з тих, які мають найбільший вплив на операційну ефективність та прибутковість підприємства.
3. Класифікація на категорії. На основі ранжування запаси поділяються на три групи:
 - 3.1. категорія А. Це близько 20% запасів, які забезпечують приблизно 80% загальної цінності;
 - 3.2. категорія В. Ця група включає близько 30% запасів, які приносять приблизно 15% загальної цінності.;
 - 3.3. категорія С. Решта 50% запасів, які генерують близько 5% цінності.
4. Аналіз і прийняття рішень. На цьому етапі оцінюються результати аналізу для визначення стратегії управління запасами кожної категорії. Наприклад, запаси категорії А потребують частішого поповнення та ретельного моніторингу, тоді як запаси категорії С можуть контролюватися менш часто.

ABC-аналіз запасів дозволяє компаніям фокусуватися на найважливіших позиціях, знижувати витрати на зберігання менш значущих запасів і уникати дефіциту ключових ресурсів. Ефективне управління запасами сприяє оптимізації логістичних процесів, покращенню планування закупівель та зменшенню витрат, пов'язаних із зберіганням.[32] Результати аналізу занесемо в таблицю 3.2.

Таблиця 3.2 – ABC аналіз запасів ТОВ “Захід Агробізнес”

Елемент запасів	Оборот за 2023 рік, тис. грн	Частка, %	Кумулятивна частка, %	Клас
Товари	228910	99,19	99,19	A
Запасні частини	1144	0,50	99,68	C
Сировина і матеріали	443	0,19	99,87	C
Незавершене виробництво	223	0,10	99,97	C
Паливо	43	0,02	99,99	C
Будівельні матеріали	24	0,01	100,00	C
Всього	230787	100	-	-

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Товари категорії А – є ключовими для бізнесу. Вони забезпечують основну частину обороту. Саме на товарах має бути зосереджена основна увага компанії. Їхнє управління вимагає особливо ретельного підходу, оскільки будь-які збої в поставках або неточності в прогнозуванні попиту можуть призвести до значних фінансових втрат. Тому для товарів категорії А характерні:

- часті інвентаризації: щоб завжди бути в курсі реальних залишків і своєчасно коригувати замовлення.
- точні прогнози попиту: використання складних статистичних моделей для мінімізації ризику дефіциту або надлишків.
- високий рівень сервісу постачальників: тісні партнерські відносини з постачальниками для забезпечення стабільності поставок.

Товари категорії В займають проміжне положення. Їхній вплив на загальний оборот менший, ніж у товарів категорії А, але все ж таки значний. Для них характерні більш спрощені системи управління запасами. Можливе використання більш простих методів прогнозування попиту та менш часті інвентаризації. Як бачимо в аналізованого підприємства товари в цій категорії відсутні.

Товари категорії С – це товари з найменшим впливом на оборот. Вони становлять значну частину асортименту, але їхній внесок у загальний прибуток

незначний. Для оптимізації витрат на управління запасами такими товарами можуть застосовуватися такі стратегії:

- максимальне спрощення процесів: мінімізація кількості замовлень, використання більш тривалих циклів постачання.
- збільшення розмірів партій: для зниження транспортних витрат і витрат на обробку замовлень.
- використання систем автоматичного поповнення запасів: для зменшення трудових витрат на управління запасами.

Наступним кроком є проведення XYZ – аналізу. XYZ-аналіз запасів продукції – це метод класифікації та управління складськими запасами, який базується на аналізі стабільності попиту. На відміну від ABC-аналізу, що зосереджується на вартості та обсягах, XYZ-аналіз оцінює передбачуваність і варіативність попиту. Його головна мета – оптимізувати управління запасами, зменшуючи ризики дефіциту чи надлишкових залишків.[68] Основні етапи XYZ-аналізу включають:

1. Збір даних. Збирається інформація про попит на продукцію за певний період: обсяги споживання, використання чи відвантаження.
2. Розрахунок коефіцієнта варіації. Для кожної позиції визначається показник варіації попиту, який характеризує його нестабільність. Коефіцієнт обчислюється за формулою:

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}}, \quad (3.7)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення, що розраховується за формулою

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}, \quad (3.8)$$

де $\bar{x}$ – середнє арифметичне значення, що розраховується за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \quad (3.9)$$

де x_i – i -те значення статистичного рядку (балансова вартість на кінець року);

n – кількість значень у статистичному ряді (кількість років).

3. Класифікація запасів. Запаси розподіляються на три групи залежно від коефіцієнта варіації:
 - 3.1. Категорія X: низький коефіцієнт варіації (до 10%). Попит стабільний і легко прогнозується.
 - 3.2. Категорія Y: середній коефіцієнт варіації (10–25%). Попит має помірні коливання, часто зумовлені сезонністю.
 - 3.3. Категорія Z: високий коефіцієнт варіації (понад 25%). Попит нестійкий і важко передбачуваний.
4. Аналіз і прийняття рішень. Після класифікації компанія визначає стратегії управління запасами для кожної групи. Наприклад, продукція категорії X може закуповуватися великими партіями завдяки стабільності попиту, тоді як для категорії Z потрібні частіші перевірки й більш адаптивні методи управління.

XYZ-аналіз дозволяє компаніям краще планувати закупівлі та мінімізувати ризики, пов'язані зі змінами попиту. Завдяки цьому методу підприємства можуть уникнути надлишків для нестабільних позицій і дефіциту для ключових товарів із передбачуваним попитом. Оптимізація запасів сприяє підвищенню ефективності виробничих і логістичних процесів, забезпечуючи раціональне використання ресурсів. Результати аналізу занесемо в таблицю 3.3.

Таблиця 3.3 – ABC-XYZ аналіз запасів ТОВ “Захід Агробізнес”

Елемент запасів	Оборот за 2019 рік, тис. грн	Оборот за 2020 рік, тис. грн	Оборот за 2021 рік, тис. грн	Оборот за 2022 рік, тис. грн	Оборот за 2023 рік, тис. грн	За весь період, тис. грн	Частка, %	Кумулятивна частка, %	Коеф. варіації	Клас
Товари	130759	113178	211907	217003	228910	901757	97,83	97,83	0,30	AZ
Незавершене виробництво	5262	2609	0	104	223	8198	0,89	98,72	1,40	CZ
Готова продукція	0	4990	0	0	0	4990	0,54	99,26	2,24	CZ

Елемент запасів	Оборот за 2019 рік, тис. грн	Оборот за 2020 рік, тис. грн	Оборот за 2021 рік, тис. грн	Оборот за 2022 рік, тис. грн	Оборот за 2023 рік, тис. грн	За весь період, тис грн	Частка, %	Кумулятивна частка, %	Коеф. варіації	Клас
Запасні частини	405	655	907	1035	1144	4146	0,45	99,71	0,36	CZ
Сировина і матеріали	172	48	102	1623	443	2388	0,26	99,97	1,38	CZ
Паливо	24	27	42	43	43	179	0,02	99,99	0,26	CZ
Будівельні матеріали	1	0	24	0	24	49	0,01	99,995	1,32	CZ
Матеріали сільськогосподарського призначення	17	24	0	0	0	41	0,0044	99,998	1,40	CZ
Малоцінні та швидкозношувані предмети	2	0	0	0	0	2	0,0002	100	2,24	CZ

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”

Для інтерпретації показників складемо матрицю класифікації запасів підприємства за їх вартістю методом ABC-XYZ аналізу.

Таблиця 3.4 – матриця класифікації запасів підприємства за їх вартістю методом ABC-XYZ аналізу

	A	B	C
X	Висока частка у загальній вартості запасів; регулярність продажів (споживання); високий рівень прогнозованості продажу	Середня частка у загальній вартості запасів; регулярність продажів (споживання); високий рівень прогнозованості продажів	Низька частка у загальній вартості запасів; регулярність продажів (споживання); високий рівень прогнозованості продажів
Y	Висока частка у загальній вартості запасів; періодичність продажів (споживання); середній рівень прогнозованості продажу	Середня частка у загальній вартості запасів; періодичність продажів (споживання); середній рівень прогнозованості продажу	Низька частка у загальній вартості запасів; періодичність продажів (споживання); середній рівень прогнозованості продажу

	А	В	С
Z	Висока частка у загальній вартості запасів; нерегулярність продажів (споживання); низький рівень прогнозованості продажу	Середня частка у загальній вартості запасів; нерегулярність продажів (споживання); низький рівень прогнозованості продажу	Низька частка у загальній вартості запасів; нерегулярність продажів (споживання); низький рівень прогнозованості продажу

Джерело: сформовано автором на основі [32]

Бачимо, що більшість запасів належить до категорії CZ, тобто вони мають незначну частку в загальній вартості та характеризуються низькою прогнозованістю продажів. Винятком є товари, які становлять значну частину обороту, але також мають низьку прогнозованість, що відносить їх до категорії AZ. Для цієї категорії запасів ризик дисбалансу між можливостями та потребами є особливо високим.

Крім того, підприємства з великими обсягами запасів зазвичай повільніше реагують на зміни ринкової ситуації. Це може спричиняти збитки через утримання надмірних запасів і втрату потенційних ринкових можливостей. Надлишкові запаси також підвищують витрати на їх зберігання і потребують значних фінансових ресурсів, що вилучаються з оборотного капіталу.

Тому, для оптимізації використання складу, пропонуємо найбільш оптимальну політику керування товарними запасами, за якої забезпечується максимальна надійність постачання при мінімальних запасах. Ця концепція базується на принципі, що запаси є небажаними і мають бути зведені до мінімуму або усунені. Схема даної концепції наведена на рисунку 3.3.



Рисунок 3.3 – Модель визначення оптимальної величини товарних запасів

Джерело: сформовано автором на основі [49]

Основою даної моделі стає принцип "точно, своєчасно" (Just-In-Time), що орієнтується на забезпечення мінімального рівня товарних запасів, що дозволяє значно скоротити витрати на їх зберігання. Він базується на ідеї доставляння товарів чи матеріалів безпосередньо перед їх використанням у виробничому або торговому процесі, забезпечуючи швидку реакцію на запити споживачів і мінімізуючи ризики накопичення зайвих запасів. У контексті транзитної форми

постачання цей принцип реалізується через оптимізацію логістичних процесів і побудову міцних відносин із постачальниками.

Система з фінансовими розмірами замовлення спрямована на оптимізацію витрат, пов'язаних із придбанням і зберіганням товарів. Ця система базується на розрахунку економічно обґрунтованих обсягів замовлення, які враховують витрати на закупівлю, транспортування, зберігання і ризики надмірних запасів. Вона дозволяє підприємству забезпечувати необхідний рівень товарних залишків, мінімізуючи фінансові витрати та вилучення капіталу з обігу.

Система з фіксованою періодичністю замовлення передбачає регулярне формування замовлень через визначені інтервали часу. Це забезпечує передбачуваність у логістичних і фінансових процесах, дозволяючи планувати обсяги закупівель і адаптуватися до змін попиту. Ця система підходить для стабільного попиту та дозволяє знизити витрати, пов'язані з управлінням складськими запасами, за рахунок чіткої організації постачань.

3.4. Розробка інвестиційних проєктів

Враховуючи низький рівень інвестиційної діяльності підприємства, при високому рівні фінансового потенціалу пропонуємо зосередити увагу на стратегічному плануванні інвестиційних проєктів, які можуть забезпечити довгострокову рентабельність і зростання. Це передбачає аналіз потенційних ринків, оцінку ризиків і вибір напрямків інвестування, що відповідають стратегії розвитку підприємства.

Спираючись на розмір та фінансові ресурси ТОВ "Захід Агробізнес" пропонуємо зосередити увагу на інвестиції в дрібні фермерські підприємства, що є потенційно клієнтами продукції підприємства. Такий підхід дозволить створити більш стійку мережу партнерських відносин, розширити клієнтську базу та забезпечити стабільний попит на продукцію. Інвестиції в дрібні фермерські господарства можуть включати:

- інвестування в розвиток фермерських господарств:

- надання пільгових позик фермерам для купівлі обладнання чи добрив, вироблених підприємством;
- передача сучасних агротехнологій або техніки в оренду з умовою закупівлі продукції у підприємства;
- організація семінарів, де підприємство ділиться знаннями про ефективне ведення господарства та пропонує свою продукцію (насіння, добрива, засоби захисту рослин);
- підтримка переробних підприємств:
 - інвестування в будівництво або модернізацію цехів з переробки продукції, з умовою купівлі сировини у підприємства;
 - надання переробним підприємствам техніки для фасування чи обробки продуктів із подальшою прив'язкою до агропідприємства як основного постачальника;
- розвиток локальної інфраструктури:
 - інвестування у склади чи зерносховища, які обслуговують дрібних фермерів і стимулюють їх закуповувати продукцію підприємства для подальшого зберігання чи переробки;
 - забезпечення транспортних послуг, що дозволяють дрібним підприємствам ефективно збувати свою продукцію, спираючись на підтримку основного агропідприємства;
- інвестування у виробників агропродуктів:
 - спільне фінансування будівництва теплиць, які працюватимуть на насінні чи добривах підприємства;
 - надання підтримки фермерам для вирощування овочевих культур, зокрема шляхом фінансування обладнання для поливу, теплиць або насіння;
- співпраця з дистриб'юторами та оптовими компаніями:
 - надання фінансової підтримки оптовим компаніям із метою гарантувати довгострокові контракти на закупівлю продукції;

- інвестиції в дрібні торгові точки, які продають продукцію агропідприємства;
- підтримка стартапів у сфері сільського господарства:
 - підтримка стартапів, які займаються автоматизацією фермерських процесів (наприклад, роботизоване збирання врожаю), з умовою використання продукції чи ресурсів підприємства;
 - створення бренду або просування дрібних фермерських господарств, які вирощують продукцію для підприємства;
- розвиток екологічних господарств:
 - інвестиції у фермерів, які переходять на органічне виробництво, із забезпеченням їх сертифікованими органічними добривами;
 - інвестування в господарства, які займаються екологічно чистою продукцією та можуть використовувати продукцію підприємства як сировину.

Наведений набір заходів сприятиме підвищенню ефективності агросектору регіону та посиленню позицій ТОВ "Захід Агробізнес" як надійного партнера в аграрній сфері.

Згідно з дослідженням PWC "Comparison of Innovation Spending and Revenue", компанії зазвичай витрачають від трьох до чотирьох відсотків свого доходу на даний тип інвестицій, що забезпечує середнє щорічне зростання виручки на 4,1%.^[72,73] Оскільки ТОВ "Захід Агробізнес" не здійснювало активних інвестицій, пропонується використовувати нижчий відсоток – 2%. Таким чином, на основі виручки 2023 року, сума вкладень в цей напрямок у 2024 році становитиме 27 028 тис. грн.

Інвестиції завжди супроводжуються певним ризиком, тому доцільно переглянути три можливі сценарії, які можуть вплинути на результат. Перший сценарій передбачає оптимістичний підхід, коли інвестиції призводять до значного збільшення доходу та покращення конкурентоспроможності компанії. Другий сценарій оцінює помірне зростання, при якому інвестиції забезпечують стабільне, але незначне покращення фінансових результатів. Третій сценарій враховує

можливість негативного впливу, коли інвестиції не дадуть очікуваного ефекту, а ризики можуть призвести до фінансових втрат.[56] Для оцінки ризику складемо таблицю 3.5.

Таблиця 3.5 – Ймовірність настання сценаріїв та їх наслідки

Параметри	Одиниці вимірювання	Можливі сценарії		
		Песимістичний	Найбільш імовірний	Оптимістичний
Імовірність	%	17	58	25
Витрати на інвестиції	тис. грн	27 028	27 028	27 028
Зміна надходжень	%	+1,3	+3,1	+4,9
Прибуток / збиток	тис. грн	-9460	14866	39191

Для визначення доцільності інвестування проаналізуємо очікуваний прибуток (середнє значення результатів сценаріїв, зважене за їхніми ймовірностями) та порівняємо його з початковими витратами. Для цього використаємо формулу:

$$E = P_1 \times R_1 + P_2 \times R_2 + P_3 \times R_3, \quad (3.4)$$

де P – ймовірності кожного сценарію;

R – прибуток або збиток у кожному сценарії.

$$E = 0,17 \times (-9460) + 0,58 \times 14866 + 0,25 \times 39191 = 16811,83 \quad (3.5)$$

Отже, інвестиційна діяльність є доцільною, оскільки середній очікуваний результат 16 811,83 тис. грн є більше нуля, а отже демонструє прибутковість.

ВИСНОВКИ

В першому розділі роботи досліджено фінансовий потенціал як чинник, що визначає здатність підприємства до стійкого функціонування, адаптації до ринкових змін і реалізації довгострокових стратегій розвитку. Він охоплює аспекти фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, ділової активності, інвестиційної привабливості та ефективного управління ресурсами. Завдяки високому фінансовому потенціалу підприємства можуть розширювати свою діяльність, освоювати нові ринки та впроваджувати інновації, забезпечуючи стабільність і конкурентоспроможність, навіть, в умовах економічної нестабільності.

Формування фінансового потенціалу залежить від взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів. Внутрішні фактори, такі як структура капіталу, управлінська ефективність і фінансова політика, створюють базу для стабільності, тоді як зовнішні чинники, зокрема макроекономічні умови та галузеві тренди, впливають на конкурентоспроможність підприємства. Оптимізація внутрішніх процесів у поєднанні з адаптацією до зовнішніх змін дозволяє мінімізувати ризики, підвищити стійкість і забезпечити зростання.

Дослідили шляхи розвитку фінансового потенціалу на сільськогосподарських підприємствах України. Перспективними напрямками є залучення інвестицій, використання сучасних фінансових інструментів, участь у державних програмах підтримки та впровадження інновацій. Таким чином, інвестиції в модернізацію, автоматизацію процесів, диверсифікацію доходів і розвиток експортного потенціалу сприяють підвищенню фінансової стійкості та внеску в економічний розвиток країни.

На завершення першого розділу було досліджено основні критерії оцінки фінансового потенціалу, засновані на показниках стійкості, ліквідності, платоспроможності та ділової активності, які дозволяють всебічно оцінити фінансовий стан підприємства. Також описано використання інтегрального оцінювання з ваговими коефіцієнтами, що забезпечує об'єктивність і порівнянність результатів, сприяючи обґрунтованому стратегічному плануванню. Таким чином,

шкала оцінки фінансового потенціалу допомагає визначити рівень стійкості, ідентифікувати ризики та окреслити напрями для вдосконалення.

В другому розділі дослідили діяльність підприємства ТОВ "Захід Агробізнес", основною діяльністю якого є оптова торгівля хімічними продуктами сільськогосподарського призначення. Дослідили управлінську структуру з фахівцями різних профілів, що забезпечують ефективну роботу, хоча існує певний потенціал для оптимізації комунікацій та витрат на управлінський персонал. Завдяки розширенню активів та зростанню виручки підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку. За період 2019–2023 років спостерігалось суттєве зростання фінансових показників, включаючи збільшення власного капіталу на 112,47% і чистого прибутку на 205,04%.

Аналіз фінансово-майнового стану ТОВ "Захід Агробізнес" свідчить про покращення ключових фінансових показників у 2023 році порівняно з попередніми роками. Зокрема, зростання коефіцієнта автономії (з 0,262 до 0,377) та зменшення коефіцієнта фінансового ризику (з 2,822 до 1,651) вказують на зниження залежності від зовнішнього фінансування та стабілізацію фінансової структури підприємства. Також позитивна динаміка спостерігається в коефіцієнті маневреності власних коштів (з 0,854 до 1,077), що свідчить про покращення ліквідності та здатність фінансувати оборотні активи.

Щодо майнового стану, збільшення господарських коштів (з 497638 тис. грн у 2019 до 733489 тис. грн у 2023) та частки основних засобів свідчать про інвестиції в інфраструктуру і розвиток. Водночас, зростання коефіцієнта зносу основних засобів (з 0,390 до 0,466) вказує на недостатній рівень їх оновлення. Загалом, підприємство демонструє поступове зміцнення фінансової стійкості, але потребує подальших зусиль для підвищення ефективності управління активами та зниження фінансових ризиків.

Оцінка ділової активності, ліквідності та платоспроможності ТОВ "Захід Агробізнес" свідчить про загалом позитивну динаміку в управлінні активами та зобов'язаннями. Підприємство демонструє покращення ефективності використання обігових коштів, що підтверджується зростанням коефіцієнтів

оборотності та скороченням часу їх обороту. Хоча деякі показники, як-от віддача необоротних активів і коефіцієнт оборотності власного капіталу, зазнали зниження, їхній вплив компенсується позитивною динамікою ліквідності.

Значне покращення ліквідності підтверджується зростанням коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності. Баланс підприємства досяг абсолютної ліквідності у 2020, 2022 і 2023 роках, що є свідченням зміцнення фінансової стабільності та здатності виконувати зобов'язання. Проте є необхідність у подальшій оптимізації використання необоротних активів і управління запасами для досягнення ще вищої ефективності.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ “Захід Агробізнес” показує змішану динаміку показників. Попри позитивні зміни коефіцієнтів оборотності як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, жоден з них не досягнув нормативних рівнів, що вказує на проблеми з управлінням платіжними потоками та потребу у покращенні швидкості погашення боргів. Спад співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості з 0,917 у 2019 році до 0,787 у 2023 році вказує на погіршення фінансування постачальників за рахунок покупців і відволікання капіталу на погашення боргів. Це сигналізує про необхідність перегляду політики управління заборгованістю для досягнення оптимального співвідношення. Крім того, рух грошових коштів демонструє значні коливання, зокрема від'ємне значення від інвестиційної діяльності в 2023 році, що вказує на тимчасові фінансові труднощі.

Згідно з проведеною діагностикою ймовірності настання банкрутства ТОВ "Захід Агробізнес" за допомогою моделей Альтмана, Терещенка та Матвійчука, результати показують, що підприємству на даний момент не загрожує банкрутство.

Модель Альтмана свідчить, що ймовірність банкрутства була високою в 2019–2021 роках, однак з 2022 року ситуація значно покращилася, і ймовірність банкрутства стала дуже низькою. Моделі Терещенка та Матвійчука також показують низьку ймовірність банкрутства протягом усіх п'яти років. Найбільш сприятливим роком для підприємства виявився 2023 рік, згідно з моделлю Матвійчука.

Оцінка фінансового потенціалу ТОВ "Захід Агробізнес" показує позитивну динаміку та значний прогрес за останні роки. Використання методу "Квадрат потенціалу" виявило високий рівень розвитку підприємства в усіх основних напрямках діяльності, таких як виробничі можливості, управлінський потенціал, маркетинг і фінансовий стан. Результати свідчать про стабільну та збалансовану діяльність, що дозволяє підприємству успішно адаптуватися до змін та розвиватися далі.

Згідно з інтегрованими показниками фінансового потенціалу, у 2023 році підприємство досягло високих результатів у порівнянні з попередніми роками. Це свідчить про ефективне управління фінансовими ресурсами, зростання рентабельності та платоспроможності, а також про здатність до формування як власних, так і позикових фінансових ресурсів. В результаті, ТОВ "Захід Агробізнес" знаходиться на шляху стабільного розвитку, готове до подальшого прогресу та зміцнення своєї фінансової позиції в майбутньому.

В результаті аналізу фінансового потенціалу ТОВ "Захід Агробізнес" в розділі 2, було виявлено кілька його слабких місць, таких як висока залежність від позикових коштів і низька інвестиційна активність. Для їх подолання розроблено кілька стратегічних кроків. Основні заходи включають оптимізацію управління кредиторською заборгованістю, збільшення власного капіталу через реінвестування прибутку та розробку нових інвестиційних проектів. Прогноз зростання кредиторської заборгованості на 2024 рік показує необхідність коригування політики управління боргами, зокрема через оптимізацію термінів і умов оплати з постачальниками. Для ефективного управління необхідно впровадити автоматизацію обліку, встановити ліміти для заборгованості та переглядати умови договорів з постачальниками для поліпшення фінансової стійкості підприємства.

ABC-XYZ-аналіз, проведений на підприємстві, показав необхідність оптимізації управління запасами для зниження витрат і покращення ефективності. Переважна більшість запасів підприємства належить до категорії CZ, що свідчить про їх низький вплив на загальний оборот і високу варіативність попиту.

Найважливіші запаси, категорія AZ (товари), мають значну частку в обороті, але характеризуються низьким рівнем прогнозованості попиту, що збільшує ризики для бізнесу. Враховуючи ці результати, було рекомендовано впровадження концепції управління запасами за принципом "точно, своєчасно" (Just-In-Time) для мінімізації витрат на зберігання, а також використання системи оптимальних обсягів замовлень для скорочення витрат на закупівлю і транспортування. Ці заходи дозволять знизити потребу в капіталі та підвищити ефективність логістичних процесів, сприяючи покращенню фінансової стабільності підприємства.

Проведений аналіз діяльності ТОВ "Захід Агробізнес" показує, що, незважаючи на відсутність активних інвестицій у минулому, підприємство має великий потенціал для розвитку за рахунок стратегічних інвестицій в аграрний сектор. Запропоновані напрями, такі як підтримка дрібних фермерських господарств, інвестування в переробні підприємства, розвиток локальної інфраструктури та підтримка стартапів у сільському господарстві, сприятимуть створенню стабільних партнерських відносин, розширенню клієнтської бази та забезпеченню сталого попиту на продукцію.

Розрахунки на основі сценаріїв ризиків показують, що середній очікуваний прибуток від інвестицій складає 16 811,83 тис. грн, що є позитивним результатом і свідчить про доцільність інвестиційної діяльності, оскільки вона потенційно може забезпечити сталий фінансовий приріст, навіть, за умови певних ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алескерова Ю. В., Коробчук А. Р. Аналіз фінансового потенціалу аграрного підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. № 2018. С. 743–748.
2. Антохова І., Водянка Л., Сибирка Л. Фінансова стратегія розвитку підприємства. Humanities and social sciences. 2019. № 34. С. 38–41.
3. Богма О., Камінський С., Гутник П. Фінансовий потенціал підприємства: методика оцінювання. Herald of kyiv national university of trade and economics. 2022. Т. 142, № 2. С. 36–47. URL: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022\(142\)03](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2022(142)03) (дата звернення: 19.10.2024).
4. Бражник Л. В. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання. Економіка і суспільство. 2018. № 14. С. 778–782.
5. Бровко Л. І., Бровко Є. І., Крижановський А. А. Формування фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільності. Економічна наука. 2019. № 9. С. 57–63.
6. Ватченко О. Б., Шаранов Р. С. Використання моделей оцінки ймовірності банкрутства на підприємствах України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 6. С. 132–138.
7. Відносні показники ділової активності. Фінансовий аналіз та висновок. URL: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku/103-vidnosni-pokaznyky-dilovoi-aktyvnosti> (дата звернення: 05.10.2024).
8. Власюк В. Є., Гордієнко К. О., Пшенична А. О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»). Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 68–72.
9. Ворсовський О. Л. Вплив внутрішніх та зовнішніх економічних факторів на фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємств. Теорія інвестицій. 2009. № 2. С. 14–17.
10. Вудвуд В. В., Батієвська О. В. Фінансова безпека підприємства: сутність, цілі, принципи та шляхи забезпечення. Підприємництво і торгівля. 2019. № 25. С. 89–93.

11. Вудвуд Ш. О. Проблеми фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Молодий вчений. 2018. № 5. С. 281–284.

12. Гнатенко Є. П., Волошина В. В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Стратегія економічного розвитку регіонів та підприємств України. 2015. № 4. С. 38–41.

13. Гойденко Т. А. Держбюджет-2025: агросектор отримає понад 7 мільярдів гривень підтримки – delo.ua. Останні новини України та світу онлайн. URL: <https://delo.ua/agro/derzbyudzet-2025-agrosektor-otrimaje-ponad-6-milyardiv-griven-pidtrimki-438929/> (дата звернення: 02.12.2024).

14. Гончарова Ю. Методи та етапи оцінки фінансового потенціалу підприємства. Економіка підприємства. 2013. № 4. С. 43–45.

15. Гордополов В. Ю. Облік і внутрішній контроль в системі управління витратами підприємств торгівлі. Науковий вісник Ужгородського університету. 2010. С. 157–161.

16. Графоаналітична модель потенціалу підприємства / Н. В. Касьянова та ін. Потенціал підприємства: формування та використання : Підручник. 2012. С. 25–29.

17. Грищук Н. В. Фінансове забезпечення конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств. Інституційні проблеми економіки, фінансів, менеджменту та права. 2019. № 8. С. 64–76.

18. Губарик О., Геркіял Н. Проблемні аспекти обліково-аналітичного забезпечення управління кредиторською заборгованістю в контексті фінансово-економічної безпеки підприємства. Економіка та суспільство. 2023. № 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-91> (дата звернення: 29.11.2024).

19. Держбюджет-2025: що передбачено для аграріїв України | коментарі Україна. Коментарі Україна. URL: <https://money.comments.ua/ua/news/budget/derzhbyudzhets-2025-scho-peredbacheno-dlya-agrariiv-ukraini-750542.html> (дата звернення: 02.12.2024).

20. Держбюджет-2025: які переваги для аграріїв. 7eminar. URL: <https://7eminar.ua/news/2547-derzbyudzet-2025-yaki-perevagi-dlya-agrariyiv> (дата звернення: 02.12.2024).

21.Желніна Г. О., Рибалко О. М. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Актуальні соціально-економічні проблеми держави і регіонів. 2019. С. 91–92.

22.Завитій О. Роль фінансової діагностики в діяльності підприємства. Контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2021. № 2. С. 15–17.

23.Зянько В. В., Півторак О. О. Чинники впливу на фінансову стійкість підприємства в умовах ринкових відносин. Економіка і суспільство. 2024. С. 44–45.

24.Катан Л. І., Сидоренко А. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування. Ефективна економіка. 2014. № 6. URL: <http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/3087> (дата звернення: 20.09.2024).

25.Кисіль С. Державне регулювання фінансового забезпечення інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств. Молодий вчений. 2018. № 5. С. 295–298.

26.Ков'ях Т. В. Сучасні теорії розвитку підприємства та його видові прояви. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2015. № 1. С. 246–254.

27.Коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Фінансовий аналіз та висновок. URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/264-koefitsient-kontsentratsiji-pozikovogo-kapitalu> (дата звернення: 04.10.2024).

28.Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів. Фінансовий аналіз та висновок. URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/271-manevrenist-vlasnikh-oborotnikh-koshtiv> (дата звернення: 05.10.2024).

29.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Фінансовий аналіз та висновок. URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti> (дата звернення: 06.10.2024).

30.Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Фінансовий аналіз та висновок. URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/294-oborotnist-kreditorskoji-zaborgovanosti> (дата звернення: 06.10.2024).

31.Колотуха С., Гвоздей Н., Вінницька О. Підвищення рівня фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. Економіка сільського господарства та ресурсів. 2019. № 4. С. 95–110.

32.Корягіна С. В., Корягін М. В. ABC-XYZ аналіз. Маркетинговий аудит : Навч. посіб. Київ, 2014. С. 258–262.

33.Костевич О. Д. Фінансовий потенціал підприємства та його оцінювання: методологічний аспект. Науковий пошук. 2010. № 2. С. 10–13.

34.Костенюк Ю. Б. Моделювання потенціалу підприємства для розробки стратегій управління. Статистика та економіка, аналіз. 2019. № 4. С. 21–27.

35.Костюнік О. В., Махницька О. В. Удосконалення обліку кредиторської заборгованості та методи управління нею. Агросвіт. 2015. № 8. С. 62–63.

36.Кошарська Н. М. Проблеми фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств та шляхи їх вирішення. Економіка. 2015. № 1. С. 192–196.

37.Кравчук Б., Лазоренко Т. Фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Галицький економічний вісник. 2020. № 67. С. 167–174.

38.Кредиторська заборгованість – це, види, приклади, оборотність. Роби Бізнес, Укр. URL: <https://xn--90aamhd6acpq0s.xn--j1amh/teoriya/shcho-take-kredytorska-zaborhovanist-prostymy-slovamy/> (дата звернення: 06.10.2024).

39.Кредиторська заборгованість підприємства: оцінка та механізми управління / М. Т. Ступницька та ін. Економіка харчової промисловості. 2018. Т. 10, № 4. URL: <https://doi.org/10.15673/fie.v10i4.1134> (дата звернення: 30.11.2024).

40.Кузьмін В. В. Коефіцієнт інвестування: формула, особливості розрахунку та основні показники. BizReview – Все про бізнес. URL: <https://bizreview.com.ua/koefitsiyent-investuvannya-formula-osoblivosti-rozrahunku-ta-osnovni-pokazniki/> (дата звернення: 03.10.2024).

41.Кузьмін В. В. Коефіцієнт фінансового ризику – що це?. BizReview – Все про бізнес. URL: <https://bizreview.com.ua/koefitsiyent-finansovogo-riziku-shho-tse/> (дата звернення: 03.10.2024).

42.Ліснічук О. А., Виноградова Є. В. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 111–116.

43.Ліхоносова Г., Ставцева Є. Напрями поліпшення оцінювання використання кредиторської та дебіторської заборгованості. Економічні науки. 2024. Т. 330, № 3. С. 305–310. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-46> (дата звернення: 29.11.2024).

44.Лопатовська О., Пономарьова К. Сучасна методика аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства. Економічні науки. 2022. Т. 310, № 5(1). С. 221–228.

45.Назарова Т., Гаврик А. Фінансова стійкість підприємства в сучасних умовах. Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит. 2021. № 5-6(159-160). С. 44–51.

46.Овсюк Н. В., Ковбасюк І. С. Ефективні методи управління кредиторською заборгованістю в умовах воєнного стану. Фінанси, облік та оподаткування: теорія і практика. 2022. С. 29–30.

47.Оцінка фінансового потенціалу підприємства / Н. В. Касьянова та ін. Потенціал підприємства: формування та використання : Підручник. 2012. С. 196–203.

48.Показники ділової активності підприємств / С. О. Матковський та ін. Статистика підприємства. 2013. С. 468–475.

49.Полянська О. А., Чабанюк О. М., Кондрич С. В. Управлінський облік товарних запасів: напрями удосконалення методики. Економіка і суспільство. 2018. № 19.

50.Попов М. І. Обґрунтування політики залучення позикових коштів підприємства. Молодий вчений. 2018. № 9.

51.Пристула Л. А. Система показників оцінки ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства. Наукові записки. 2008. № 10. С. 252–260.

52.Пріб К. А., Патица Н. І. Діагностика в системі управління. Аналіз ліквідності балансу. 2016. С. 325–329.

53.Роганова Г. Коефіцієнтний аналіз грошових потоків підприємства. економічний дискурс. 2021. № 3-4. С. 128–138. URL: <https://doi.org/10.36742/2410-0919-2021-2-13> (дата звернення: 07.10.2024).

54.Романишин В. О., Бернацька А. О. Фінансова стратегія та її роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 2. С. 54.

55.Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.55> (дата звернення: 26.09.2024).

56.Система управління ризиками: як ефективно налаштувати. Integrity Vision. URL: <https://integrity.com.ua/systema-upravlinnya-ryzykamy-yak-nalashtuvaty/> (дата звернення: 03.12.2024).

57.Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. Фінансовий аналіз та висновок. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/258-spivvidnoshennya-korotkostrokovoji-debitorskoji-ta-kreditorskoji-zaborgovanosti> (дата звернення: 07.10.2024).

58.Степаненко Т. О. Теоретичні та методичні засади сталого розвитку підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2020. № 6. С. 136–141.

59.Стецюк П. А., Корнійчук Г. В. Теоретичні та практичні аспекти організації планування фінансового потенціалу підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. Т. 4, № 22. С. 12–18.

60.Тимоць М. В., Борович О. В. Концептуальні підходи до формування фінансової стратегії підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2019. № 809. С. 34–38.

61.Тулай О. І. Парадигма фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. Український журнал прикладної економіки. 2018. Т. 3, № 4. С. 116–118.

62.Усикова О. М. Антикризове фінансове управління аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2019. № 1. С. 49–55.

63.Харченко Ю., Марченко В. Напрями формування стратегії розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища. Проблеми системного підходу в економіці. 2022. № 2. С. 172–178.

64.Хринюк О. С., Бова В. А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. Ефективна економіка. 2018. С. 2.

65.Чобіток В. І., Дуга О. Ю. Шляхи підвищення фінансового потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах. Функціонування економічних систем в умовах постіндустріального розвитку. 2015. № 49. С. 227–229.

66.Шарапа О. Особливості економічного аналізу кредиторської заборгованості підприємства. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. 2016. № 4. С. 91–101.

67.Шемякіна Н. В. Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку промисловості. Економіка та управління національним господарством. 2013. № 3. С. 178–183.

68.Що таке XYZ-аналіз, як і для чого його проводити в категорійному менеджменті - Pricer24. Pricer24. URL: <https://pricer24.com/uk/blog/shho-take-xyz-analiz-yak-i-dlya-chogo-jogo-provoditi-v-kategorijnomu-menedzhmenti/> (дата звернення: 12.11.2024).

69.Якушева О. В., Чеснова М. К. Особливості побудови графоаналітичної моделі потенціалу підприємства. Теорія і практика сучасної економіки. 2018. № 18. С. 152–154.

70.ABC-XYZ аналіз: оптимізація запасів та управління логістичними процесами. Школа бізнесу. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/abc-xyz-analiz-optimizaciya-zapasiv-ta-upravlinnya-logistichnimi-procesami> (дата звернення: 12.11.2024).

71.Home | ТОВ Захід Агробізнес (ЗАБ) - продаж насіння, мікродобрив та засобів захисту рослин. ТОВ Захід Агробізнес - продаж насіння, мікродобрив та засобів захисту рослин. URL: <https://www.zahidagro.biz/en/main/> (дата звернення: 12.12.2024).

72.Reis D. How innovation affects financial performance. Thinkergy. URL: <https://www.thinkergy.com/blog/how-innovation-affects-financial-performance> (дата звернення: 30.11.2023).

73.Schaeffer C. How much should you invest in innovation?. CustomerThink. URL: <https://customerthink.com/how-much-should-you-invest-in-innovation/> (дата звернення: 30.11.2023).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Табл. А. 1 – Розрахунок показників «квадрату потенціалу»

Показник	Коефіцієнт чутливості	Еталон	Підприємство			Рейтинг підприємства
			ТОВ "Захід Агробізнес"	ПАТ "МАКРОХІМ"	ПАТ "ГАЛНАФТОХІМ"	ТОВ "Захід Агробізнес"
I. Виробництво, розподіл та збут						
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	1,2	895050	1155731	895050	969409	3
Якість продукції, %	1,2	96	96	93	95	1
Коефіцієнт фондівддачі	1,1	34,09	34,09	13,1	3,96	1
Витрати на 1 грн товарної продукції, грн	1,15	0,952	0,952	1,015	1,166	1
Коефіцієнт зносу основних засобів	1,1	0,466	0,466	0,657	0,947	1
Чистий прибуток, тис. грн	1,2	64977	64977	3157	-177657	1
Коефіцієнт обіговості оборотних коштів	1,05	2,354	2,354	0,854	1,43	1
II. Організаційна структура та менеджмент						
Ділові якості менеджерів, балів	1,3	5	3	4	2	2
Ефективність організаційної структури управління, балів	1,25	5	5	3	4	1
Віковий стан персоналу, % до 45 років	1,1	85	85	65	60	1
Рівень освіти, % з вищою освітою	1,1	85	85	75	80	1
Продуктивність праці, тис. грн/чол	1,25	17551	17551	6362	3644	1

Продовження Табл. А. 1

Показник	Коефіцієнт чутливості	Еталон	Підприємство			Рейтинг підприємства
			ТОВ "Захід Агробізнес"	ПАТ "МАКРОХІМ"	ПАТ "ГАЛНАФТОХІМ"	ТОВ "Захід Агробізнес"
III. Маркетинг						
Обсяг поставок на внутрішній ринок, %	1,2	85	85	87	90	1
Частка продукції що експортується	1,3	15	15	13	10	1
Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат підприємства	1,3	0,0005	0,0005	0,0007	0,0004	2
Фірмовий стиль, балів	1,2	5	5	4	3	1
IV. Фінанси						
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,1	2-3	1,751	1,002	0,827	1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,1	0,5-1	1,169	0,685	0,299	2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,1	0,1-0,2	0,152	0,503	0,001	1
Рентабельність активів, %	1,2	>20%	10,557	0,231	-18,484	1
Рентабельність власного капіталу, %	1,15	100%	26,613	2,821	-91,963	1
Чиста рентабельність продаж, %	1,1	>10%	4,808	0,299	-17,599	1
Коефіцієнт заборгованості	1,2	<0,7	0,623	0,936	0,809	1
Коефіцієнт капіталізації	1,05	<10	1,651	14,505	4,231	1

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності аналізованих підприємств

ДОДАТОК Б

Табл. Б. 1 – Показники оцінювання фінансового потенціалу ТОВ "Захід
Агробізнес"

Показник	Рік					Зважене значення					Вагом. показ.
	2019	2020	2021	2022	2023	2019	2020	2021	2022	2023	
Потенціал фінансової результативності											
Прибуток на одного працівника, тис. грн	495,37	292,53	552,46	471,24	843,86	0,59	0,35	0,65	0,56	1,00	0,2
Коефіцієнт оборотності активів	1,74	1,72	1,76	1,74	2,20	0,79	0,78	0,80	0,79	1,00	0,1
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,11	0,08	0,11	0,13	0,14	0,77	0,57	0,73	0,89	1,00	0,15
Коефіцієнт рентабельності активів	0,043	0,033	0,058	0,058	0,106	0,41	0,32	0,55	0,55	1,00	0,25
Валовий прибуток, тис. грн	95949	72628	130133	153334	195678	0,49	0,37	0,67	0,78	1,00	0,1
Чистий прибуток, тис. грн	21301	16967	40882	40055	64977	0,33	0,26	0,63	0,62	1,00	0,2
Потенціал платоспроможності й ліквідності											
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,30	1,28	1,19	1,82	1,75	0,71	0,70	0,65	1,00	0,96	0,3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0003	0,06	0,004	0,10	0,15	0,002	0,41	0,02	0,67	1,00	0,2
Коефіцієнт поточної платоспроможності	1,30	1,28	1,19	1,82	1,75	0,71	0,70	0,65	1,00	0,96	0,3
Чистий рух грошових коштів, тис. грн	5218	23478	21027	22453	30502	0,17	0,77	0,69	0,74	1,00	0,2
Потенціал фінансової стійкості											
Коефіцієнт автономії	0,262	0,271	0,195	0,425	0,377	0,61	0,64	0,46	1,00	0,89	0,16

Показник	Рік					Зважене значення					Вагом. показ.
	2019	2020	2021	2022	2023	2019	2020	2021	2022	2023	
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,262	0,271	0,198	0,501	0,459	0,52	0,54	0,40	1,00	0,92	0,3
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,854	0,767	0,779	0,967	1,077	0,79	0,71	0,72	0,90	1,00	0,2
Власний оборотний капітал, тис. грн	111220	108245	131156	167293	237984	0,47	0,45	0,55	0,70	1,00	0,34
Потенціал формування власних фінансових ресурсів											
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	6,622	6,458	7,869	6,240	5,535	0,84	0,82	1,00	0,79	0,70	0,32
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,16	0,13	0,26	0,21	0,27	0,62	0,47	0,98	0,79	1,00	0,28
Коефіцієнт капіталізації прибутку	18,46	1,56	1,34	1,00	1,00	1,00	0,08	0,07	0,05	0,05	0,2
Власний капітал, тис. грн	130200	141111	171609	211663	276639	0,47	0,51	0,62	0,77	1,00	0,2
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів											
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,093	2,140	2,002	2,077	3,081	0,68	0,69	0,65	0,67	1,00	0,28
Коефіцієнт рентабельності позикового капіталу	0,06	0,05	0,08	0,08	0,17	0,33	0,26	0,43	0,46	1,00	0,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,931	0,965	0,888	0,939	1,169	0,80	0,82	0,76	0,80	1,00	0,32
Потенціал інвестиційного забезпечення											
Чистий грошовий потік, тис. грн	25387	22928	49844	49721	75311	0,34	0,30	0,66	0,66	1,00	0,25

Продовження Табл. Б. 1

Коефіцієнт інвестування	0,15	0,23	0,24	0,21	0,14	0,62	0,99	1,00	0,89	0,59	0,45
Коефіцієнт Бівера	0,07	0,06	0,07	0,17	0,16	0,40	0,35	0,40	1,00	0,95	0,3

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ “Захід Агробізнес”