

Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Рівень вищої освіти - другий (магістерський)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

**Управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств (на прикладі ТОВ «БІОС-К»)**

*(тема кваліфікаційної роботи)*

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Здобувач вищої освіти  
заочної форми здобуття освіти

**Шекера Віталій Юрійович**

*(прізвище, ім'я, по батькові)*

\_\_\_\_\_  
(підпис)

***Науковий керівник:***

доктор економічних наук, доцент

**Єрохін Сергій Аркадійович**

*(прізвище, ім'я, по батькові)*

\_\_\_\_\_  
(підпис)

***Завідувач кафедри фінансів, обліку та фундаментальних економічних дисциплін***

доктор економічних наук, доцент

**Овчар Петро Андрійович**

*(прізвище, ім'я, по батькові)*

## ПЛАН

<b>ВСТУП</b> .....	..3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ</b> .....	..12
1.1. Поняття інноваційного розвитку фінансового потенціалу в управлінні підприємством.....	..12
1.2. Особливості управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства.....	..24
1.3. Фінансовий менеджмент як ключовий напрям інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства.....	..33
Висновки до розділу 1.....	..41
<b>РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «БІОС-К»</b> ....	..42
2.1. Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Біос-К».....	..42
2.2. Аналіз ліквідності та фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К».....	..61
2.3. Діагностика прибутковості та ефективності фінансового управління діяльністю ТОВ «Біос-К».....	..67
Висновки до розділу 2.....	..84
<b>РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «БІОС-К»</b> .....	..85
3.1. Шляхи удосконалення фінансового ризик-менеджменту ТОВ «Біос-К».....	..85
3.2. Управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К» шляхом удосконалення портфеля та джерел фінансування активів підприємства.....	..91
3.3. Інноваційна політика управління фінансовим потенціалом досліджуваного підприємства .....	..101
Висновки до розділу 3.....	..106
<b>ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ</b> .....	..108
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	..120
<b>АНОТАЦІЇ</b> .....	..124
<b>ДОДАТКИ</b> .....	..126

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Функціонування фінансового механізму відбувається у різних сферах і ланках фінансових відносин. Фінансова діяльність – це діяльність, яку компанії здійснюють для досягнення своїх економічних цілей і завдань. Вона включає події та операції, які впливають на власний капітал і довгострокові зобов'язання компанії. Все, що пов'язано з рухом грошей, тобто надходженням і витрачанням грошових коштів, є фінансовою діяльністю (наприклад, купівля та продаж активів або продуктів, організація рахунків та ведення рахунків є фінансовою діяльністю. Надання позик, продаж облігацій або акцій також є фінансовою діяльністю).

Для визначення та управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства використовується ряд характеристик, що найбільш повно і точно відображають стан підприємства як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі.

Фінансовий потенціал підприємства є однією з таких характеристик. Він характеризує наявне та потенційно можливе фінансове становище підприємства з позиції достатності та адекватності застосування власного капіталу. Детермінанти фінансової стійкості та коефіцієнти ліквідності найбільш повно характеризують управління фінансовим потенціалом фірми.

Аналіз управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства дозволяє визначити рівень ефективності чи, навпаки, недосконалості управління фінансово-грошовими ресурсами протягом певного проміжку часу. Фінансове становище компанії має корелювати із вимогами ринку, співвідноситися із інноваційним розвитком підприємства, оскільки відсутність адекватного управління фінансовими ресурсами може спричинити неплатоспроможність компанії, нівелювати засоби для подальшого розвитку чи взагалі його зупинці, провокуючи створення зайвого тягаря у вигляді недоцільних резервів чи запасів. Отже, сутність управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства обґрунтовується раціональним утворенням, розподілом та використанням

наявних фінансових ресурсів, де зовнішнім проявом такого управління виступає платоспроможність.

Фінансове забезпечення підприємства передбачає регулярне управління активами задля отримання оптимальної структури та складу їх джерел утворення. Неодмінним етапом такого управління є визначення стану фінансової безпеки, яке повинно бути тісно пов'язане з діагностикою економічної діяльності компанії.

В сучасних умовах структура капіталу є тим фактором, який має безпосередній вплив на управління фінансовим потенціалом, визначає його платоспроможність та ліквідність, доходи, рентабельність. Власний капітал є основою діяльності кожного підприємства, тому своєчасний і повний його аналіз дозволяє отримати нові характеристики об'єкта і застосувати обґрунтовані управлінські рішення, що ведуть до досягнення мети діяльності підприємства.

Фінансовий потенціал забезпечується на підприємствах завдяки інноваційному фінансовому менеджменту, який набуває практичного втілення завдяки фінансовій політиці підприємства. Саме цим обумовлено актуальність обраної теми.

**Аналіз останніх публікацій і досліджень.** Дослідженню питань пов'язаних із управлінням інноваційним розвитком фінансового потенціалу суб'єктів господарювання присвятили свої наукові роботи наступні вчені: Єрмошенко М.М., Єрохін С.А., Круш П. В., Львовчкін С. В., Огородник С. Я., Опарін В. М., Плиса В. Й., Родіонова В. М., Сенчагов В. К., Сокиринська І. Г., Стражев В. І., Терещенко О. О., Штулер І.Ю та ін.

**Мета і завдання дослідження.** Метою даної роботи є розробка напрямів удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств.

Досягнення мети дослідження передбачає постановку і вирішення наступних завдань:

- визначити сутність поняття інноваційного розвитку фінансового потенціалу в управлінні підприємством;
- дослідити особливості управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства;
- вивчити сутність фінансового менеджменту як ключового напрямку інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства;
- оцінити фінансово-господарську діяльність досліджуваного підприємства;
- провести оцінку фінансового потенціалу та ліквідності ТОВ «Біос-К»;
- дослідити показники прибутковості та ефективності фінансового управління діяльністю ТОВ «Біос-К»;
- запропонувати напрями удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу досліджуваного підприємства;
- розробити інноваційну політику управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К».

**Об'єкт дослідження** є фінансова діяльність ТОВ «Біос-К».

**Предмет дослідження** – є теоретико-методичні засади управлінням інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств.

**Методи дослідження.** В кваліфікаційній роботі було використано методи аналізу і синтезу; аналогії і статистичного аналізу, метод порівняння; логічний метод подання результатів та інші.

**Елементи наукової новизни одержаних результатів** полягають в теоретичному обґрунтуванні та практичному вирішенні питань удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств.

**Практичне значення одержаних результатів** міститься в обґрунтуванні напрямів удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств ТОВ «Біос-К».

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

В першому розділі кваліфікаційної роботи «Теоретичні засади управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств» розкрито: поняття інноваційного розвитку фінансового потенціалу в управлінні підприємством, особливості управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства та ключовий напрям інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства - фінансовий менеджмент.

У другому розділі кваліфікаційної роботи «Оцінка управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств» проведено діагностику фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Біос-К», здійснено аналіз ліквідності та фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» та проведено діагностику прибутковості та ефективності фінансового управління діяльністю ТОВ «Біос-К».

У третьому розділі кваліфікаційної роботи «Напрямки удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К»» здійснено розкриття таких питань: шляхи удосконалення фінансового ризик-менеджменту ТОВ «Біос-К»; управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К» шляхом удосконалення портфеля та джерел фінансування активів підприємства, розглянуто інноваційну політику управління фінансовим потенціалом досліджуваного підприємства.

Загальний обсяг роботи викладено на 129 сторінках машинописного тексту. Робота містить 24 таблиці, 11 рисунків і 3 сторінки додатків. Список використаної літератури налічує 85 найменувань.



# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

## 1.1. Поняття інноваційного розвитку фінансового потенціалу в управлінні підприємством

Проведення активної інноваційної діяльності забезпечує як загальний розвиток підприємництва, так і вдосконалення (або підтримання на необхідному рівні) своєї конкурентоспроможності. При цьому проведення інноваційної діяльності супроводжується значним ризиком через стохастичний характер інновацій, а також через необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів. Управління фінансовим потенціалом та фінансовий менеджмент загалом покликані знизити ступінь цього ризику. Він складається з ряду етапів, центральним з яких є прийняття управлінського рішення щодо вибору та реалізація конкретної фінансової стратегії підприємства та безпосередньої стратегії інноваційного розвитку фінансового потенціалу компанії.

Прийняття управлінських рішень не може відбуватися без отримання повних правдивих даних про об'єкт управління. Це зумовлює формування компанією обраної фінансової стратегії розвитку, що обумовлена її існуючим інноваційним потенціалом, що у свою чергу виступає запорукою здійснення інноваційної діяльності, є вагомим фактором зростання конкурентоздатності підприємства [14].

Іншими словами, для об'єктивної оцінки ситуації, для пошуку конкурентних переваг та покращення управління підприємством у цілому, доцільно дослідити існуючий інноваційний потенціал і виявити резерви для підвищення його ефективності.

Намагання підприємців різних форм бізнесу до підвищення рентабельності діяльності завжди супроводжується використанням існуючих

та постійним пошуком потенційних фінансових коштів для вирішення інноваційних задач, що загалом складають фінансовий потенціал компанії.

Скоріше за все логічно припустити, що найближчим часом зважаючи на тенденцію до довгострокового сталого розвитку роль інноваційного чинника в управлінні фінансовим потенціалом компанії буде ключовою складовою розвитку національного господарства України. Цей шлях давно обрали для себе європейські розвинені країни, тому цілком доречно й вітчизняній економіці спиратися на нього. Тому інноваційний розвиток фінансового потенціалу компанії стає дедалі актуальнішим в наш час та потребує провадження на підприємстві ефективної інноваційної діяльності [15].

Здатність підприємства займатися інноваційною діяльністю визначається його інноваційним потенціалом. Немає єдиного підходу у трактуванні цього поняття, різні науковці дають власні тлумачення такої дефініції.

Гриньов А. трактує інноваційний потенціал як множини усіх наявних активів компанії (як матеріальних, так і нематеріальних), що застосовуються при провадженні діяльності щодо інновацій та які можуть спричинити отримання конкурентних переваг для компанії. А. Савчук стверджує, що структурними частинами інноваційного потенціалу виробничого підприємства визнаються лише ті ресурси фірми, які реально застосовувати протягом втілення усіх стадій життєвого циклу товару.

Інші науковці вбачають в інноваційному менеджменті систему компанії з розробки та впровадження нововведень враховуючи потрібні стандарти якості для пристосування до змін зовнішнього середовища. Вони стверджують, що інноваційне управління включає в себе такі компоненти: організаційно-управлінську, матеріально-технічну, інформаційну, кадрову.

Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [67], інноваційний потенціал представлений сукупністю науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей держави (чи регіону, компанії тощо), що



потрібні для забезпечення інноваційного розвитку національного господарства».

Для стимулювання інноваційної діяльності та вирішення проблем, пов'язаних із цим процесом потребують наукового підґрунтя й розробки задачі з приводу здатності господарюючих суб'єктів до впровадження інновацій, наявності у підприємств відповідних умов. Аби визнати компанію такою, що реально здатна провадити інноваційну діяльність, вона має підпадати під ряд відповідних ознак – критеріїв інноваційності. До таких критеріїв інноваційності різні вчені відносять різні параметри, проте вважаємо найбільш повним набором параметрів інноваційності був наданий О.Длугопольським [21, с. 75].

Узагальнимо параметри, запропоновані О. Длугопольським, шляхом побудови таблиці, при цьому удосконаливши її деякими показниками.

Таблиця 1.1

Комплекс критеріїв інноваційності компанії [21, с. 75]

№ п/п	Вид критерію	Показники, що характеризують (входять у) критерій
1	Наукомісткість виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• чисельність науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих (не менш як 15%);</li> <li>• річний приріст витрат на НДДКР;</li> <li>• обсяг фактично проведених і нормативних витрат на НДДКР (не менш як 5% обсягу продукції);</li> <li>• обсяг витрат на оплату праці, послуг суб'єктів інноваційної інфраструктури щодо маркетингу, реклами, підготовки кадрів;</li> <li>• частка прибутку, спрямована на НДДКР (не менш як 5%).</li> </ul>
2	Якість та конкурентоспроможність товару (роботи, послуги)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• якість і диференціація продукту;</li> <li>• чисельність каналів постачання й збуту готової продукції;</li> <li>• частка ринку, його структура;</li> <li>• обсяг витрат на проведення випробувань, сертифікацію продукції, строк чинності дії сертифікатів.</li> </ul>

3	Техніко-економічний рівень продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>• відповідність товарів національним і світовим стандартам;</li> <li>• фондоозброєність;</li> <li>• середній життєвий цикл інновацій (не більш як 3 роки);</li> <li>• наявність у складі промислової продукції принципово нових товарів, які не випускаються іншими підприємствами.</li> </ul>
4	Оновлення продукції (технології)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• частка принципово нової продукції у загальному обсязі виробництва (не менш як 10%);</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• частка науково-технічних витрат у собівартості виробів (не менш як 30%);</li> <li>• коефіцієнт оновлення продукції (не менш як 5% на рік);</li> <li>• наявність технологічних інновацій (нових технологічних процесів);</li> <li>• співвідношення інновацій-продуктів та інновацій-процесів (не менш ніж 2:1).</li> </ul>
5	Експортоспроможність продукції, виробництва	<ul style="list-style-type: none"> <li>• питома вага виробів, що знаходять збут за кордоном;</li> <li>• обсяги зарубіжних ринків, їх сегментація;</li> <li>• частка виробів, реалізованих за ВКВ.</li> </ul>

Поняття інноваційного розвитку фінансового потенціалу є концептуальним віддзеркаленням феномену інновацій, і в першу чергу, є складовою загального інноваційного потенціалу компанії. Інноваційний потенціал означає здатність бізнесу застосовувати інноваційні процедури. Це фундаментальна здатність, яка передбачає ефективність і надійність процесів, які організація використовує для розробки та впровадження інновацій. Іншими словами, інноваційний потенціал передбачає здатність підприємства мислити по-новому та революційно. Не так давно, ця дефініція увійшла до термінології економічної науки, тому наразі немає єдиного визначення інноваційного потенціалу.

Впровадження інновацій – це більше, ніж просто креативність, оскільки інноваційний потенціал включає схильність компанії придумувати геніальні та релевантні продукти, процеси, послуги та ідеї, які можуть призвести до

збільшення прибутку та зростання. Здатність мислити творчо є корисною в багатьох сферах. Це може стати в нагоді під час найму та створення команди, яка потрібна для втілення інноваційних планів підприємства у реальність. Як наслідок, заохочувальна політика, яка сприяє інноваційному потенціалу, має вирішальне значення для успіху як самих співробітників, так і організації у цілому.

Термін «потенціал» запозичено в економічний словник із фізики, де його трактують як обсяг енергії, накопиченої системою та котру ця система здатна застосувати у роботі. Іншими словами, у загальному сенсі потенціал являє собою невикористану можливість застосування виробничої сили ресурсу, оскільки він криється у самому ресурсі [4, с. 15].

Інноваційний потенціал пов'язаний із інноваційною поведінкою. Інноваційна робоча поведінка описується як набір дій, які постійно здійснюються для виявлення та впровадження нових процесів, продуктів, ідей, послуг та процедур, які призначені для створення бізнес-цінності та інших переваг як для клієнтів, так і для компанії.

Це означає, що інноваційна поведінка підвищує конкурентоспроможність організації. Однак рівень інноваційної поведінки, яку продемонструють працівники, значною мірою залежить від лідерства та цінностей організації.

Що стосується безпосереднього визначення саме інноваційного потенціалу, то наприклад, Бауліна Т. говорить, що інноваційний потенціал – це мікс різних визначених типів ресурсів (до них включені матеріальні, інформаційні, інтелектуальні тощо) і які організація потребує для провадження інноваційної діяльності [8, с. 69]. Кузьмін О. стверджує, що інноваційний потенціал включає у себе невикористані потенційні можливості накопичених ресурсів, які можна застосувати для реалізації конкретних цілей суб'єктів господарювання [6, с. 19].

Інноваційний потенціал компанії часто розглядають як набір ресурсів з різним ступенем деталізації.

Спираючись на методологічну сутність потенціалу інновацій пропонуємо виокремити такі основні складові інноваційного потенціалу: ключові компоненти, а саме: фінанси, маркетинг, технології, персонал; каталізатори інноваційної активності, серед яких інформаційна та організаційно-управлінська складова. Ключові складові мають безпосередній та визначальний вплив на інноваційний потенціал, охоплюють різні функціональні сфери та мають системний і мотивуючий характер завдяки значному взаємному впливу.

Інноваційний потенціал на тому чи іншому підприємстві можна спостерігати в трьох можливих станах: нерозвиненому, нормально розвиненому і розробленому. Структура інноваційного потенціалу окреслюється самим змістом інновації, тобто розробкою нових продуктів чи їх властивостей, їхньою комерціалізацією.

Отже, «ресурсне» бачення не може повністю розкрити інноваційного потенціалу. Інноваційний потенціал компанії – це наявні у неї можливості та готовність до продукування та/або використання інновацій у своїй діяльності, що забезпечують її сталий господарсько-фінансовий розвиток. Інноваційна можливість включає в себе наявні передумови для здійснення змін. Стимулом, що спонукає суб'єкта господарювання до змін, можуть слугувати різні причини.

Розрізняють два типи змін: зміни через інновації та зміни як джерело інноваційних можливостей. Тут слід зазначити, що зміни як джерело інноваційних можливостей визначаються сукупністю всіх змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства [3, с. 5-6].

Отже, можна вважати, що інноваційний розвиток фінансового потенціалу є частиною загальної сукупності можливостей компанії, безпосередньо залучений до його компонент та дає змогу окреслити існуючі можливості фірми у напрямку інноваційного розвитку як такого, оскільки без реальних фінансових можливостей розвиватися у напрямку інновацій натеper неможливо.

Поєднання інноваційного та фінансового потенціалу в системі економічного потенціалу підприємства показано на рисунку 1.1.

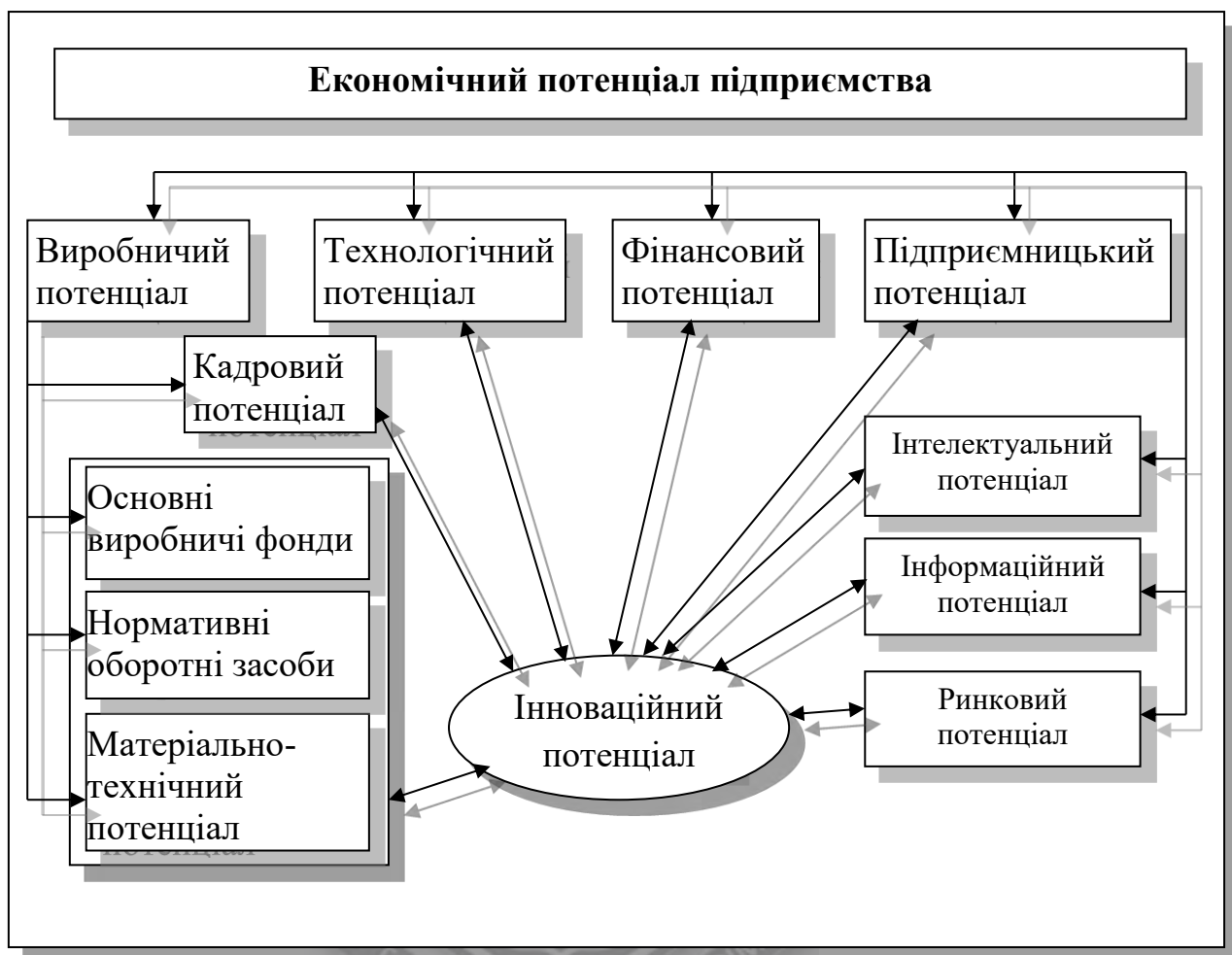


Рис. 1.1. Інноваційний та фінансовий потенціал в економічному потенціалі підприємства [9, с. 85]

Важливим для інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства є розуміння інноваційних можливостей компанії, тобто інноваційного потенціалу. Аналіз економічних аспектів поняття інноваційного потенціалу дає окреслити ряд підходів щодо його місця в економічному потенціалі компанії.

Критеріями сталого розвитку сучасного підприємства є підприємства є:

- високий інноваційний потенціал, що відповідає необхідним темпам розвитку;
- здатність підприємства управляти інтелектуальною власністю відповідно до стратегічних цілей розвитку;

- можливість впровадження інноваційних технологій з урахуванням перспектив розвитку підприємства;

- можливість підвищення стійкості розвитку підприємства на основі реструктуризації [5, с. 13];

Однією з важливих умов формування інноваційного потенціалу підприємства є наявність планування та постановка адекватних цілей інноваційної діяльності, щодо яких необхідне використання конкретних показників (вартісних, натуральних), довгострокових намірів, досяжності, синергії. Часто інноваційна діяльність на підприємствах є досить напруженою та виступає конфліктним процесом, який реалізується у вигляді подолання опору персоналу змінам та необхідності докладання додаткових зусиль. Лояльність працівників будь-якої організації до інновацій зростає, якщо вони ознайомлені з її основними цілями (стратегією) та уявляють свій внесок у її реалізацію [7, с. 46].

Отже, є чимало трактувань даного поняття. Хтось з авторів концентрує увагу на наявності тих чи інших ресурсів у компанії, хтось же робить акцент на їх безпосередньому використанні (можливості такого використання). Тим не менше ресурсний підхід превалує, тобто інноваційний потенціал розглядають як систему ресурсів, яка містить у собі такі складові як: кадрова, інформаційно-методологічна, організаційна й матеріально-технічна компоненти.

Слід зазначити, що саме фінансовий потенціал підприємства (тобто усі наявні та потенційні фінансові ресурси) є основоположним фактором у забезпеченні реалізації інших елементів та здійснюють функцію їх кількісного оцінювання. Інноваційний розвиток фінансового потенціалу підприємства забезпечується у тому числі шляхом запровадження фінансових інновацій.

Визначення фінансових інновацій можна аналізувати в широкому чи вузькому значенні. У більшості досліджень фінансові інновації представлені у вузькому значенні, оскільки в основному описуються нові розробки у фінансових інструментах (новації продуктів). Фінансові інновації продукту



можуть бути у формі абсолютно нових інструментів, комбінації або модифікації традиційних інструментів або нових застосувань цих інструментів. Так, фінансові інновації класифікують як:

- інновації в продуктах;
- процесні інновації;
- інновації, спрямовані на переміщення ризиків, беручи до уваги форму фінансових інновацій та їхню функцію [65].

Проте, враховуючи основну мету дослідження, щоб показати різноманіття фінансових інновацій, доцільно використовувати широке поняття фінансових інновацій. Згідно з цим підходом, фінансові інновації описуються як процес змін, що призводить до появи нових концепцій, рішень і розробок у всіх елементах фінансової системи: фінансових ринках, установах, інструментах та правилах. Отже, фінансові інновації становлять величезну та різноманітну групу нових розробок, які створюються та впроваджуються для підвищення ефективності фінансової системи в цілому, а отже, для посилення економічного зростання та соціального добробуту. Зв'язок між цими групами фінансових інновацій є багатовимірним і може бути описаний як «спіраль інновацій», за якою одна інновація породжує наступну.

Процес створення фінансових інновацій зазвичай включає кілька етапів:

1. Джерело інновації – фактор ініціалізації.
2. Ідея – реакція на фактор.
3. Винахід – створення інновації.
4. Впровадження – застосування інновації.
5. Ефект інновації – оцінка результатів застосування,
6. Відмова від невдалих інновацій або модифікація – покращення успішних інновацій.
7. Поширення шляхом імітації або комерціалізації [44, с. 146].

Через низький рівень патентного захисту та передові методи комунікації розповсюдження фінансових інновацій відбувається дуже швидко. Таким чином, успішні інновації можуть дуже швидко поширюватися глобальною

фінансовою системою. Варто підкреслити, що більшість фінансових інновацій є еволюційною адаптацією попередніх розробок. Отже, фінансова система має багато інкрементальних інновацій, а не радикальних.

Тлумачення інноваційного потенціалу у рамках множини ресурсів, можливостей їх застосування дуже скорочує спектр повного розуміння цієї дефініції, тому варто погодитись з думкою Л.М. Ганушак-Єфіменко, яка зазначає, що: «Використання ресурсів завжди цілеспрямоване й певним чином організоване, покликане вирішувати проблеми соціуму та господарюючих суб'єктів. До задач, що стосуються провадження інноваційної діяльності можуть бути віднесені такі як утримання ринкової ніші компанією, її виживання, посилення конкурентоздатності надаваних послуг, ріст рентабельності, розширення сфери впливу та інше. Інноваційний потенціал також характеризується внутрішньою здатністю самого інноваційного середовища, у якому компанія функціонує, провадити конкретну роботу щодо залучення тих чи інших фінансово-господарських ресурсів підприємством, можливості останнього їх раціонально зорганізувати та перетворити на інноваційний продукт [14]. Слід також звертати увагу й на зовнішні економічні чинники, що чинять вплив на інноваційний потенціал. Серед них державна інноваційна політика, конкурентні стратегії покупців, політика кредитних установ тощо.

Отже, за Ганушак-Єфіменко Л. М. інноваційний потенціал розглядається як сукупність блоків (організаційно-управлінський, ресурсний, інноваційна культура), які за певних обставин інноваційного клімату (внутрішні і зовнішні фактори) спрямовуються на провадження інноваційної діяльності компанією задля задоволення потреб соціуму, які раніше не були задоволені [15].

Такий підхід найповніше окреслює суть категорії інноваційного потенціалу, бо містить практично усі інноваційні компоненти, вказує на їхній цільовий напрям, враховує фактор інноваційного середовища підприємств.

Вважаємо за доцільне проаналізувати структуру інноваційного потенціалу через графічне зображення його складових (блоків) (рис. 1.2). Розміщення блоків у даній структурі відбувається за ієрархічним принципом важливості і має на меті реалізацію обраного підприємством інноваційного проєкту (заштриховані місця на рис. 1.2) разом із процесом управління такими блоками.

На першому місці знаходиться організаційно-управлінський блок інноваційного потенціалу, що представлений здатністю управлінської ланки компанії зібрати воєдино свої потенційні можливості для створення ефекту синергії при провадженні інноваційної діяльності.

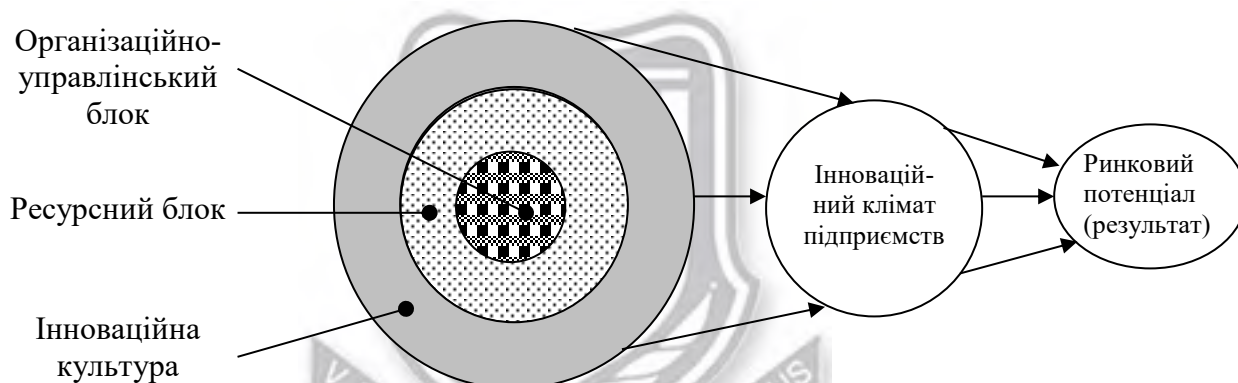


Рис. 1.2. Структура інноваційного потенціалу підприємства [35, с. 167]

Структурними складовими організаційно-управлінського блоку є два важливі елементи: бізнес-процеси підприємства і цінності підприємства.

Бізнес-процеси компанії – це сукупність пов’язаних, структурованих дій і кроків, що виконуються окремими особами або засобами в організації для досягнення її основних цілей, таких як максимізація прибутку та задоволення потреб клієнтів. Сюди можна віднести маркетинг, процес виготовлення продукції, збут, комунікаційні процеси, процеси управління тощо [14, с. 167].

Наступною складовою є цінності підприємства. Під цінностями розуміються основні етапи господарської діяльності підприємств у процесі створення нової продукції, а саме: управлінська структура, управління персоналом, технологічне забезпечення виробництва, матеріально-технічне

забезпечення (логістика), безпосередньо процес виробництва інноваційної продукції, реалізація продукції на ринку. Для різних підприємств кожна із перелічених цінностей може бути життєво необхідною для отримання переваг в конкурентному середовищі. Показником якісного менеджменту є те, як розповсюдилися дані цінності на підприємстві, чи розділяють їх співробітники для досягнення основної стратегії підприємства [14, с. 167].

Ресурсний блок інноваційного потенціалу є фундаментом для утворення, управління та оцінювання самого потенціалу та включає такі структурні компоненти із різним функціональним призначенням:

- компонента кадрового потенціалу пов'язана із впровадження нових ідей, методів і технологій для кращого задоволення постійно мінливих потреб організації та її працівників. Мова йде про прогнозування майбутніх можливостей та шляхів вирішення обставин, які пов'язані із цими можливостями, а не просто про пошук відповіді на мінливу поточну ситуацію. Натепер стратегія управління персоналом в контексті інноваційної діяльності дедалі більше пов'язана з домінуючою організаційною стратегією, відчуваючи на собі безпосередній вплив змін, що відбуваються, і водночас підтримуючи розвиток організації в новому цифровому середовищі. Таким чином, практики управління персоналом дедалі більше враховують потреби Промислової революції 4.0, яка неминуче вказує на величезні зміни в усталеній системі та її контекстах. У рамках цих змін виділяють чотири аспекти управління персоналом: дизайн роботи, люди, управління ефективністю та винагорода, а також комунікація та участь, поєднання яких може призвести до таких результатів, як креативність, відданість і компетенції, що в результаті призводить до організаційних результатів інновацій та успіху [76];

- компонента виробничо-технологічного потенціалу пов'язана із трансформаційним потенціалом нових технологій у виробничих системах. Даний потенціал уже широко визнаний, хоча точна конфігурація і масштаби можливої трансформації залишаються невідомими. Тенденції до вищого рівня автоматизації обіцяють більшу швидкість і точність виробництва, а також

зменшення небезпеки для працівників. Нові виробничі технології для компанії можуть допомогти подолати стагнацію продуктивності останніх десятиліть і звільнити місце для діяльності з більшою доданою вартістю. Однак ступінь автоматизації викликає значне занепокоєння щодо питань зайнятості та нерівності. Слід відмітити, що нові технології промислової революції 4.0. мають потенціал трансформувати глобальну географію виробництва, і їх необхідно впроваджувати таким чином, щоб враховувати вплив зміни клімату та адаптуватися до нього [82, с. 4];

- компонента науково-дослідного потенціалу. Включає резерв науково-дослідних робіт компанії. Так, дослідження та розробки підприємства складаються з дослідницької діяльності, компанія вирішує проводити з метою отримання бажаного результату – відкриття, яке створить абсолютно новий продукт, продуктову лінію або послугу. Дослідження – це будь-яка нова наука або ідея, яка призведе до створення нового продукту або нових функцій для існуючого продукту. Дослідження можна розділити на фундаментальні та прикладні. Фундаментальні дослідження спрямовані на вивчення наукових принципів з академічної точки зору, прикладні ж зосереджені на використанні цих фундаментальних досліджень в реальних умовах. Частина розробки стосується фактичного застосування нової науки або мислення, щоб новий або все більш досконалий продукт чи послуга могли взагалі почати виготовлятися [14];

- компонента фінансово-економічного потенціалу. Представлена системою наявних та потенційних фінансових можливостей підприємства, які можуть перетворити наявні ресурси у цілеспрямований процес розвитку інноваційної діяльності через збільшення рентабельності та мультиплікацію капіталізації прибутковості. Фактори, що впливають на рівень фінансово-економічного потенціалу, згруповані в систему, які необхідно систематично трансформувати в потенційні можливості. Сюди можна віднести фінансову стійкість, ефективність управління активами, мультиплікатор капіталу, кредитний вектор, інноваційний вектор, інвестиційний вектор, управлінський

вектор, які вказують на наявність проблем та створюють дисбаланси у фінансово-економічному розвитку [80, с. 127];

- компонента маркетингово-інформаційного потенціалу. Даний блок вмістить усю гамму комунікаційних зв'язків компанії із суб'єктами зовнішнього середовища, а також включає оцінку потенційного доходу для інноваційного продукту або послуги в певний момент часу. Розмір ринку може включати цільовий ринок або сегмент ринку, і підприємство може виміряти його в загальній вартості або в одиницях певного продукту. Розрахунок маркетингово-інформаційного потенціалу вимагає доступу до великої кількості високоякісних даних та вміння правильно їх аналізувати. Максимальний потенціал продажів інноваційної продукції безпосередньо впливатиме на здатність бізнесу до розширення і є одним з найважливіших показників для інвесторів. Перед запуском нового продукту або послуги компанії повинні розрахувати потенційну прибутковість, провести маркетингові дослідження та проаналізувати темпи зростання ринку для досягнення оптимального успіху [14];

- компонента інтелектуального потенціалу (сукупність знань і досвіду, які є активом, здатним генерувати потік економічних вигод). Здатність ефективно використовувати та розвивати людський потенціал є однією з найважливіших організаційних компетенцій наукомістких компаній. Без наявності інтелектуальної компоненти ні про які інновації не може бути й мови [14, с. 167].

Розподіл за рангом компонент інноваційного потенціалу спричиняє виявлення критично важливих факторів впливу на кінцевий результат менеджменту. Проте окрім вищенаведених компонент, потрібне існування ще однієї компоненти для прибуткового управління інноваційним потенціалом, – розвиненої інноваційної культури.

Культура інновацій – це робоче середовище, яке заохочує співробітників ділитися творчими ідеями та рішеннями. У культурі інновацій кожен на робочому місці відчуває себе впевнено, щоб провести мозковий штурм та



представити нові ідеї. Створення інноваційної культури підприємства є важливим, оскільки вона надає співробітникам можливості для:

- вигадування нових ідей: сприяння інноваціям на робочому місці допомагає працівникам відчувати впевненість у створенні нових ідей, які можуть принести користь організації;

- удосконалення продуктів: інновації також можуть допомогти компанії покращити продукти. Оскільки ця культура на робочому місці заохочує креативність і нові ідеї, її можна використовувати, щоб вдосконалювати наявні продукти та знаходити ідеї для унікальних продуктів;

- отримання конкурентної переваги: культура інновацій може допомогти організації отримати конкурентну перевагу, оскільки вона дозволяє створювати кращі продукти. Конкурентна перевага може змусити клієнтів зосередити увагу саме на потрібному підприємстві;

- покращення брендингу. Ще одна перевага просування інновацій у культурі робочого місця полягає в тому, що воно покращує брендинг, надаючи фірмі більш творчий підхід до її маркетингової стратегії.

- залучення найкращих співробітників. Культивування такого типу робочого середовища також може допомогти підприємству залучити найкращих працівників, оскільки багато людей приваблюють компанію, яка цінує нові ідеї;

- підвищення задоволеності працівників: інноваційна культура також може допомогти підвищити задоволеність працівників, оскільки багато працівників вважають, що робота в такому середовищі приємна та повноцінна [15, 62].

Отже, інноваційний потенціал являє собою систему цілеспрямованих векторів, що дають змогу отримати бажаний результат. Чим швидше зростає інноваційний потенціал компанії, тим більш вірогідною стає можливість позитивного фінансового та господарського результату для фірми. Проте слід не забувати, що розширення та управління інноваційним потенціалом підприємства завжди поєднано із подоланням зовнішніх (адміністративних,

інфраструктурних, технологічних, інформаційних тощо) та внутрішніх бар'єрів – інноваційним кліматом [14, с. 169].

Структура інноваційного клімату наведена на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Структура інноваційного клімату [35, с. 167]

Якщо зовнішнім інноваційним кліматом важко управляти, до нього слід адаптуватися, то внутрішньофірмовим інноваційним кліматом компанії цілком реально управляти з метою розширення цього ж інноваційного потенціалу. Система менеджменту інноваційним кліматом передбачає формування механізму моделювання та проектування тих чи інших новацій, способів їх забезпечення, раціонального застосування ресурсів, організаційно-структурні зрушення [14, с. 171].

Останньою стадією утворення інноваційного потенціалу підприємства виступає результативна стадія (ринковий потенціал), яка віддзеркалює реалізацію наявних можливостей фірми шляхом створення нового інноваційного продукту через ефективне провадження інноваційної діяльності. Ринковий потенціал, що міститься у даному блоці, показує ступінь відповідності здатностей компанії у співвідношенні до зовнішніх ринкових потреб у новаціях. По суті, це такий собі цільовий критерій самого процесу девелопмент-менеджменту інноваційним потенціалом фірми [35, с. 167].

Отже, управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства можна трактувати як цілеспрямовану діяльність на пошук та ефективне використання усіх наявних та прихованих фінансових можливостей, здатність впроваджувати інноваційні технології та досягати інноваційних цілей відповідно до наявних виробничих та фінансових ресурсів, а також наявності кваліфікованих працівників з метою посилення конкурентних переваг підприємства на ринку та підвищення рівня його фінансової безпеки.

На управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства впливає сукупність різноманітних факторів, які в економічній літературі прийнято класифікувати як зовнішні та внутрішні. Серед ключових зовнішніх чинників інноваційної привабливості компаній слід виділити наступні:

1) політико-правові, де вплив цих факторів обумовлений недосконалістю законодавчої бази щодо інноваційної діяльності, що негативно впливає на розвиток нових інноваційних проєктів;

2) економічні, які обумовлені економічною нестабільністю в країні, високим рівнем тіньової економіки, крім того, відсутністю захисту інтересів інвесторів при залученні їх капіталу для інноваційних розробок;

3) природно-кліматичні (для тих підприємств, де розвиток виробництва значною мірою залежить від сприятливих кліматичних умов, особливо галузі рослинництва). Неприятливі кліматичні умови знижують фінансові результати і підприємство не має додаткових ресурсів для впровадження інноваційних технологій.

## **1.2. Особливості управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства**

Інноваційний розвиток фінансового потенціалу підприємства обумовлений його фінансовим становищем з позиції достатності й ефективності використання, у першу чергу, власного капіталу. Фінансовий потенціал обґрунтовується показниками фінансової стійкості та показниками ліквідності, що разом характеризують надійність фірми. Якщо втрачено фінансову стійкість, то ймовірність банкрутства є високою, підприємство стає фінансово неспроможне.

Взагалі, управління фінансовим потенціалом компанії виступає необхідним фактором ефективного існування на ринку і основою стабільності його стану. На інноваційний розвиток фінансового потенціалу підприємства впливають різні фактори:

- положення компанії на ринку товарів;
- виготовлення недорогої, конкурентноздатної продукції;
- бізнес-потенціал компанії;
- рівень залежності від зовнішнього кредитування та інвестування;

- наявність значної дебіторської заборгованості;
- ефективність фінансово-господарських операцій тощо[53, с. 68].

В залежності від факторів, що впливають на інноваційний розвиток фінансового потенціалу підприємства, фінансове положення компанії може характеризуватися такими видами стійкості:

1. Внутрішня стійкість – це такий загальний стан діяльності підприємств у певному періоді, що визначає реальну та потенційну здатність підприємства забезпечити достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та можливість ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому;

2. Зовнішня стабільність компанії забезпечується та залежить від стійкості економічного середовища, де функціонує та чи інша організація. Така стійкість може бути досягнута за рахунок управління ринковою економікою в масштабах усієї країни;

3. Загальна стабільність підприємства (являє собою рух грошових коштів, який підтримує сталий ріст надходжень доходів порівняно з видатками фірми.

4. Фінансова стійкість є відображенням здатності підприємства фінансувати свою діяльність на розширеній основі, протистояти збуренням нестабільного зовнішнього середовища та зберігати платоспроможність за несприятливих обставин. Ключовою компонентою фінансової стабільності є присутність потрібної кількості фінансових ресурсів, які можуть бути сформовані виключно за рахунок ефективної діяльності компанії та одержання нею прибутку, що не вбачається реальним без прийняття відповідних управлінських рішень [78, с. 176].

Аналіз управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства дозволяє визначити рівень ефективності чи, навпаки, недосконалості управління фінансово-грошовими ресурсами протягом певного проміжку часу. Фінансове становище компанії має корелювати із вимогами ринку, співвідноситися із інноваційним розвитком підприємства,



оскільки відсутність адекватного управління фінансовими ресурсами може спричинити неплатоспроможність компанії, нівелювати засоби для подальшого розвитку чи взагалі його зупинці, провокуючи створення зайвого тягаря у вигляді недоцільних резервів чи запасів. Отже, сутність управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства обґрунтовується раціональним утворенням, розподілом та використанням наявних фінансових ресурсів, де зовнішнім проявом такого управління виступає платоспроможність.

Вищою формою інноваційного розвитку фінансового потенціалу компанії є реальна можливість останньої рухатися вперед незважаючи на загрози зовнішнього середовища та використовуючи резерви внутрішнього середовища. На фінансову стабільність господарюючого суб'єкта дуже чинить вплив стадія економічного циклу, де знаходиться національне господарство держави. У кризові періоди спостерігається відставання темпів реалізації продукції від темпів її виготовлення, що маємо натеper в Україні. Зменшуються інвестиції в товарно-матеріальні запаси, що ще більше скорочує обсяги продажів. Також зменшуються доходи суб'єктів господарювання, прибутки. Все це призводить до зниження ліквідності компаній, їх конкурентоздатності та спричиняє розвиток ситуацій для банкрутств останніх.

Важливим в управлінні інноваційним розвитком фінансового потенціалу компанії є досягнення стійкого фінансового стану, що можливе за умови достатнього обсягу власного капіталу, раціонального використання майна, потрібного рівня прибутковості, враховуючи операційні та фінансові ризики, достатню ліквідність, стабільні доходи та значні можливості притоку на фірму позикових ресурсів. Підтримання фінансової стабільності можна досягти завдяки управлінню активами, розумному витрачання коштів та належному страховому покриттю. Фінансова стабільність впливає з практичних знань про ресурси, які доступні для досягнення фінансової безпеки [78, с. 179].



Фінансова стійкість компанії визначається розташуванням її активів і джерел утворення цих активів (рис. 1.4).

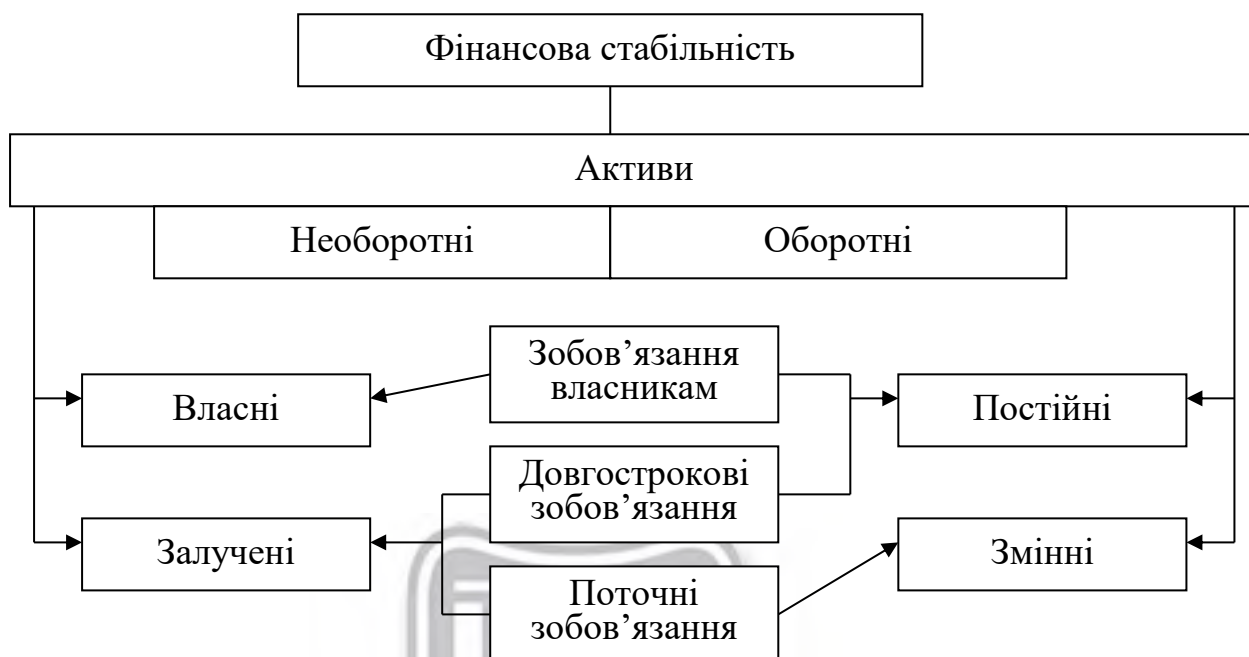


Рис. 1.4. Характеристика активів підприємства за розміщенням та джерелами їх формування [79, с. 253]

Потреба в активах, що сформовані за рахунок власних коштів, впливає із вимог самофінансування компанії. Власні активи виступають підґрунтям незалежності та самостійності фірми. Але слід зазначити, що провадити підприємницьку діяльність лише на базі власного майна не вбачається завжди доцільним, тим паче, коли виготовлення продукції залежить від сезонності. У такому разі у певний календарну частину року підприємство матиме значні залишки активів, у той час як в іншу частину року їх буде замало. Більш того, якщо затрати на залучення майнових ресурсів малі, а компанія має змогу отримати більшу прибутковість від використання таких активів, аніж їх вартість, то таке використання додаткового майна дає власникам значно збільшити рентабельність власного капіталу.

Проте за умови формування значної кількості активів шляхом набуття поточних зобов'язань, фінансовий стан підприємства вважатиметься

нестійким. При управлінні поточними зобов'язаннями треба проводити регулярні оперативні дії, спрямовані на контроль за своєчасним закриттям боргів та залученням у діяльність суб'єктів господарювання інших активів, використовуючи поточні зобов'язання.

Стабільність фінансового стану та можливість інноваційного розвитку компанії обумовлюється раціональною структурою джерел капіталу (оптимальне співвідношення власних ресурсів до позикових коштів), структурою майна компанії та, у першу чергу, співвідношення основних та оборотних майнових цінностей, а також від збалансованості активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою.

Фінансова стійкість підприємства – це його здатність витримувати, протистояти та адаптуватися до впливу екзогенних та ендогенних факторів [11, с. 97]. Багато науковців сходяться на думці, що фінансова стабільність (стійкість) – це характеристика господарюючого суб'єкта, що показує через взаємодію внутрішніх та зовнішніх чинників досягнення стану фінансової рівноваги та його здатність до розвитку. Звідси можна сказати, що на фінансову стабільність компанії мають вплив різноманітні фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, ступінь якого визначається кон'юнктурою фінансового ринку та змінами економічної і політичної ситуації в країні.

Умовами для вимірювання фінансової стійкості можуть виступати:

- реальне зростання фірми, яке запобігає її скороченню або ліквідації з часом;
- значна ймовірність виживання фірми,
- адекватний рівень ризику, на який наражається фірма,
- привабливе для власників співвідношення ризику та доходу.

Ці чотири умови доповнюють внутрішні та зовнішні підходи до управління фінансовими ризиками, оскільки вони узгоджуються з існуючими підходами до рейтингування, управління ризиками, моделювання, оцінки компаній та управлінського контролю [80].

Окрім прибутковості, ліквідності та ризику, поняття фінансової стійкості також враховує критерії навколишнього середовища, соціальних питань та належного корпоративного управління. Що стосується компаній, то загальна вимога сталого розвитку призводить до прямих вимог до їхньої фінансової стійкості. Під сталим розвитком розуміється такий, який задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Він акцентує увагу на двох важливих для розуміння сталого розвитку поняттях, а саме на поняттях «потреби» та «обмеження». Отже, центральною вимогою сталого розвитку є необмежене, довгострокове задоволення майбутніх потреб. Для досягнення адекватного задоволення потреб у кожному окремому майбутньому періоді, сталість передбачає обмеження волатильності (тобто коливання товарів, доступних для задоволення потреб) у кожному періоді [78, с. 208].

Фінансове забезпечення підприємства передбачає регулярне управління активами задля отримання оптимальної структури та складу їх джерел утворення. Неодмінним етапом такого управління є визначення стану фінансової безпеки, яке повинно бути тісно пов'язане з діагностикою економічної діяльності компанії.

В сучасних умовах структура капіталу є тим фактором, який має безпосередній вплив на управління фінансовим потенціалом, визначає його платоспроможність та ліквідність, доходи, рентабельність. Власний капітал є основою діяльності кожного підприємства, тому своєчасний і повний його аналіз дозволяє отримати нові характеристики об'єкта і застосувати обґрунтовані управлінські рішення, що ведуть до досягнення мети діяльності підприємства [79, с. 269].

Аналіз управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства здійснюється за наступними показниками (табл. 1.2) [78, с. 206].

Таблиця 1.2

Методика розрахунку показників для оцінки управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства за даними фінансової звітності

Найменування показника	Формула розрахунку	Оцінка показника	
		за нормативним значенням	за динамікою
1. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	Ф. 1 (ряд. 380 : ряд. 640)	>0,5	збільшення
2. Маневреність робочого капіталу	Ф.1 (сума ряд. 100–140): (ряд. 260 – ряд. 620)	за планом	за планом
3. Коефіцієнт фінансової залежності	Ф. 1 (ряд. 280 : ряд. 380)	<2,0	зменшення
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Ф. 1 (ряд. 260 - ряд. 620) : (ряд. 380)	>0,5	збільшення
5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Ф. 1 (ряд. 480 + ряд. 620) : (ряд. 280)	<0,5	зменшення
6. Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	Ф. 1 (ряд. 480 : ряд. 080)	<0,1	зменшення
7. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Ф. 1 (ряд. 480) : (ряд. 480 + ряд. 380)	<0,5	зменшення
8. Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	Ф. 1 (ряд. 480) : (ряд. 480 + ряд. 620)	<0,2	норматив
9. Коефіцієнт поточних зобов'язань	Ф. 1 (ряд. 620) : (ряд. 480 + ряд. 620)	>0,5	збільшення
10. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування)	Ф.1 (ряд. 480 + ряд. 620) : (ряд. 380)	<0,5	зменшення
11. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	Ф.1 (ряд. 380 – ряд. 080) : (ряд. 260)	>0,1	збільшення
12. Коефіцієнт фінансової стабільності	Ф. 1 (ряд. 380) : (ряд. 480 + ряд. 620)	>1	збільшення
13. Коефіцієнт фінансового лівериджу	Ф. 1 (ряд. 480 : ряд. 380)	<0,1	зменшення
14. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	Ф. 1 (ряд.260 – ряд. 620) : (сума ряд. 100-140)	>0,2	збільшення
15. Коефіцієнт страхування бізнесу	Ф. 1 (ряд. 340) : (ряд. 280)	>0,1	збільшення
16. Коефіцієнт страхування статутного капіталу	Ф. 1 (ряд. 340) : (ряд. 300)	за планом	за планом
17. Коефіцієнт страхування власного капіталу	Ф.1 (ряд. 340): (рад. 380)	>0,1	збільшення
18. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	Ф. 1 (ряд. 260 - ряд. 620) : (ряд. 260)	за планом	збільшення

Так, наприклад, показник концентрації власного капіталу або фінансової незалежності «автономії» говорить про те, що компанія має фінансову автономію, коли більше половини ресурсів, доступних їй, надходить з

власного капіталу. Він рахується як частка від суми власного капіталу до валюти балансу.

Інший показник оцінки управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу – коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів – виражає співвідношення між боргом компанії та її загальним задіяним капіталом. Коефіцієнт боргового навантаження розраховується як чистий борг (загальний борг за вирахуванням надлишкових грошових коштів), виражений у відсотках до загального капіталу (власний капітал і чистий борг разом узяті).

Для багатьох малих підприємств зобов'язання (борг) є важливим компонентом фінансування, що забезпечує зростання та довгострокові інвестиції. Однак надто великий борг може мати катастрофічні наслідки, якщо підприємство не зможе виконати свої зобов'язання з його погашення. Тому показник співвідношення позикових і власних коштів є важливим критерієм залежності бізнесу від боргів; чим вищий цей показник, тим вищим є фінансовий ризик [78, с. 208].

Важливим для аналізу управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу є показник співвідношення зобов'язань до власного капіталу. Подібно до коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів, коефіцієнт співвідношення зобов'язань до власного капіталу порівнює вартість чистого боргу з вартістю власного капіталу.

Коефіцієнт покриття боргу дає уявлення про здатність компанії погашати свої борги за рахунок прибутку. Він розраховується шляхом ділення прибутку (до сплати відсотків та податків) за певний період на зобов'язання з погашення боргу (капітал та відсотки) за той самий період.

Покращення показника з часом може свідчити про підвищення здатності обслуговувати та погашати борг; падіння показника потребує подальшого дослідження, оскільки може вказувати на зниження здатності виконувати боргові зобов'язання в майбутньому [73, с. 164].

Іншим важливим показником управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу виступає коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, що показує, яка сума дебіторської заборгованості припадає на 1 грн кредиторської. Рекомендоване мінімальне значення цього показника має бути менше 1. Темпи зростання дебіторської заборгованості мають бути співставні з темпами зростання кредиторської заборгованості.

Ще одним показником управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу є показник маневреності власних оборотних коштів. Він показує здатність компанії підтримувати рівень власних оборотних коштів і поповнювати оборотні кошти за необхідності за рахунок власних джерел, Коефіцієнт маневреності оборотного капіталу залежить від структури капіталу та галузевої специфіки, оптимальне значення показника знаходиться в межах 0,2-0,5, універсальних рекомендацій щодо розміру та тенденцій зміни не має.

Слід сказати, що розрахунки коефіцієнтів (у тому числі коефіцієнтів стабільності) на основі значень, відображених у звітності, можуть спотворювати ситуацію, коли реальна вартість активів і зобов'язань компанії відрізняється від балансової. З цієї причини відкрита ринкова вартість землі та будівель, відображена у звітності малого підприємства, часто значно відрізняється від вартості, відображеної в балансі, особливо якщо відповідні об'єкти нерухомості були придбані давно. Це впливає на інші показники звітності, включаючи власний капітал [29. с. 275].

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами характеризує достатність власних оборотних коштів, необхідних для фінансової стійкості підприємства, і розраховується як частка оборотних активів до власного капіталу. Нестача власних оборотних коштів означає, що всі оборотні кошти підприємства і, можливо, частина необоротних активів сформовані за рахунок позикових джерел. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами повинен бути більше 0,1.



Для аналізу управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства застосовується показник фінансового лівериджу, що є співвідношенням боргу до власного капіталу [78, с. 210].

Категорія коефіцієнта фінансового левєриджу є важливою, оскільки компанії покладаються на поєднання власного та позикового капіталу для фінансування своєї діяльності, а знання суми боргу, яку має компанія, є корисним для оцінки того, чи може вона погасити свої борги вчасно. Високе співвідношення боргу до власного капіталу зазвичай вказує на те, що компанія агресивно фінансує своє зростання за рахунок боргів. Це може призвести до нестабільних прибутків внаслідок додаткових витрат на виплату відсотків. Якщо відсоткові витрати компанії зростають занадто швидко, це може збільшити шанси компанії на дефолт або банкрутство [78, с. 209].

На основі поданих показників можна отримати об'єктивну картину, що відображає рівень фінансової стабільності та ефективність управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства та намітити заходи, що приведуть до їх відновлення або підвищення.

### **1.3. Фінансовий менеджмент як ключовий напрям інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства**

Здійснення фінансового менеджменту на сьогодні виступає одним із головним напрямів інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства та втілюється на практиці шляхом фінансової політики підприємства.

Фінансова політика є наріжним каменем ефективності управління, Керуючий вектор спрямованості фінансової політики компанії виявляється у провадженні менеджменту фінансів як безперервного циклічного процесу через розробку стратегічного планування, вирішення тактичних цілей, формування політики, прийняття управлінських рішень, інструментів, методів і важелів її реалізації тощо, і, зокрема, формування фінансового

механізму підприємства в межах її (політики) реалізації. Управління як процес не може бути елементарною сукупністю стохастичних, епізодичних дій, не пов'язаних у просторі та часі, а також містити інформаційні та функціональні лаги, оскільки за своєю суттю є впливом, що трансформує систему, яка є його об'єктом.

Тому належне функціонування цієї системи безпосередньо опосередковується наявністю чіткого керівництва до дії, іншими словами, алгоритму зі «сценарієм» (або набором альтернатив) з безумовним розподілом: відповідальності та повноважень; виконавців усіх етапів процесу; ресурсів та інструментів. Таким чином, основою фінансової політики є розробка певного набору рішень та альтернатив, що дозволяє одночасно здійснювати управлінський вплив з точки зору досягнення цілей та забезпечує вбудований контроль за діяльністю структурних елементів підприємства в певній системній орієнтації – тобто певного типу політики [83, с. 9].

Задачами фінансової політики підприємства є:

- упорядкування фінансових відносин підприємства;
- забезпечення планомірності та безперервності фінансування;
- оптимізація формування та розподілу грошових потоків підприємства;
- покращення стану фінансових відносин компанії;
- виконання плану із задач та термінів їх реалізації, поставлених керівництвом фірми;
- раціональне управління грошовими потоками залежно від джерел їх приходу у компанію, напрямів використання відповідно до поставлених керівництвом завдань;
- прискорення оборотності грошових коштів на підприємстві;
- оптимізація складу та використання фінансових інструментів підприємства;
- ефективне використання фінансових ресурсів;
- забезпечення здійснення фінансового менеджменту [24, с. 128].

Об'єктом фінансової політики є економічна система компанії, включаючи ті чи інші види та вектори підприємництва у їх взаємозв'язку з фінансовим станом підприємства і фінансовими результатами. Об'єктом фінансової політики є вся сукупність, на яку впливає фінансова політика.

Фінансова політика проводиться на всіх рівнях об'єкта управління фінансами. Вона є основою, на якій базуються висновки фінансової науки.

Хоча фінансова політика представляє цілі та бажання власників компанії та направлена на реалізацію їхніх задач та цілей, все ж ключовим фактором ефективного втілення фінансової політики є необхідність максимальної єдності структури цілей як роботодавців, так і виконавців шляхом розв'язання конфліктів між ними. Під час формування фінансової політики підприємець повинен чітко уявляти засоби, цілі, інструменти, прийоми, методи, можливості та механізми її досягнення.

Процес проведення фінансової політики вимагає вибору відповідних інструментів, методів, форм, механізмів і способів її реалізації. Фінансова політика спрямована на врахування певних особливостей – багатоваріантність, багатокомпонентність та багатofакторність управління фінансами для виконання конкретних завдань та реалізації намічених цілей. Якщо такої політики на підприємстві не існує, то направленість та зусилля керівництва і працівників стають недалекоглядними, неусвідомленими та хаотичними [81, с. 29].

Розробка та реалізація заходів фінансової політики суб'єкта господарювання дозволяє більш детально визначити єдину концепцію його розвитку в довгостроковій та короткостроковій перспективі, обрати найбільш оптимальні механізми та методи досягнення поставлених стратегічних цілей. За допомогою розроблених корпоративних планів і програм встановлюється взаємозв'язок між цільовими показниками фінансової стратегії підприємства та наявними фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання.

Це забезпечується широким застосуванням принципів програмно-цільового методу планування. Порядок розробки фінансових планів і програм

суб'єкта господарювання залежить від змісту та складності досягнення поставлених цілей і завдань.

При цьому будь-яка програма фінансового розвитку підприємства повинна містити такі основні структурні елементи:

- обґрунтування цілей програми;
- характеристика змісту програми (система показників для оцінки стану реалізації програми та діяльності підприємства, а також визначення основних обмежень);
- комплекс основних, допоміжних та сервісних програм і проєктів, реалізація яких спрямована на більш ефективне досягнення ключових цілей фінансової діяльності підприємства;
- варіанти реалізації програми за строками та обсягами з розрахунком потреб суб'єкта господарювання за кожним варіантом реалізації програми;
- оцінка ефективності реалізації кожного варіанта фінансової програми підприємства, яка пов'язує витрати, кінцеві результати реалізації програми та відповідні цільові орієнтири розвитку суб'єкта господарювання [74].

Залежно від обраної стратегії та сформульованих цілей фінансової політики існують певні типи фінансової політики, кожен з яких є набором методів та важелів прийняття та реалізації управлінських рішень, що дозволяє автоматизувати цей процес, досягнувши таким чином максимальної ефективності управління фінансами:

1. Стабілізаційна фінансова політика використовується для досягнення та підтримки фінансової рівноваги суб'єкта господарювання в різних економічних умовах шляхом коригування рівня його ділової активності, що по суті являє собою пом'якшення циклічності в короткостроковому періоді та полягає в оптимізації грошових потоків підприємства [83].

Залежно від поведінки чистого грошового потоку та завдань стабілізації, тобто стимулювання, або стримування, фінансовий менеджмент підприємства використовує в рамках стабілізаційної політики:

1. 1. Експансійну (від лат. *expānsio* - збільшення) фінансову політику – з метою усунення дефіцитного грошового потоку, що характеризується нестачею грошових коштів, а звідси – необхідністю пошуку внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування. До таких заходів фінансової політики належать [83, с. 10-11]:

- раціоналізація управління дебіторською заборгованістю в частині урівноваження обсягів такої заборгованості у кореляції із її оборотністю, включаючи переуступку цієї заборгованості із ціллю прискорення операційного і, відповідно, фінансового циклу підприємства (факторинг);

- пошук внутрішніх резервів фінансів: передання в оренду будівель, споруд чи продаж невикористовуваних; проведення маркетингових заходів та вдосконалення цінової і товарної політики, спрямованих на збільшення обсягів реалізації продукції; відмова від надання певного виду знижок або модифікація політики їх надання;

- продаж частини або всіх інвестиційних інструментів або короткострокове інвестування частково вільних грошових ресурсів для надходження додаткових доходів;

- прискорення платіжного обороту;

- зменшення обсягу вихідного грошового потоку за рахунок: зниження рівня операційних витрат; оптимізації податкової політики; скорочення та реструктуризації фінансових і реальних інвестицій; використання лізингу; реструктуризації заборгованості; тимчасового зменшення або відмови від виплати дивідендів тощо.

1. 2. Рецесійна (від лат. *Recido* – зменшуватися, скорочуватися) фінансова політика, яка полягає в максимально можливому уникненні нераціонального використання коштів шляхом ліквідації їх надлишку і може бути реалізована за допомогою таких заходів [83, с. 11-12]:

- розширення обсягів і напрямів інвестиційної політики за рахунок вільних коштів з метою збільшення обсягів реальних і фінансових інвестицій,

самоінвестування; прискорення втілення інвестиційних проєктів; оновлення виробничого процесу (можливо розширення виробництва);

- передчасне закриття боргів (зобов'язань);
- передчасна виплата дивідендів;
- провадження агресивної маркетингової та цінової політики;
- розширення асортиментної політики, розробка та впровадження нових видів продукції та/або нової виробничої лінії, нових технологій або нової виробничої лінії, нових технологій;
- освоєння нових ринків, створення філій тощо;
- розміщення надлишкових коштів на депозитах, придбання високоліквідних цінних паперів тощо
- розширення інвестиційного портфеля компанії тощо.

За будь-якого виду стабілізаційної політики, необхідної на даному етапі, бюджетування є основним інструментом реалізації інструментом, що дозволяє грамотно оцінити грошові потоки компанії та комплексно управляти ними через систему фінансових планів і виступає основою для розробки алгоритмів прийняття управлінських рішень в конкретних економічних обставинах і умовах [69, с. 368].

Загалом, механізм реалізації фінансової політики представлений на рис. 1.5.

У контексті управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства важливим є застосування останнім такого типу фінансової політики як інноваційна фінансова політика

Інноваційна фінансова політика використовується для досягнення максимальної ефективності фінансування інноваційної діяльності підприємства при максимальному збереженні нормального ритму його господарської діяльності. Сутність та функціональні особливості фінансової політики проявляються в комплексності управлінських заходів у процесі досягнення запланованого результату, а саме: уникнення ризиків та загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання на шляху до поставленої мети.



Рис. 1.5. Етапи реалізації фінансової політики [58, с. 113]

Аспектні особливості процесу управління як політики створюють передумови для здійснення фінансового менеджменту на засадах «співвідношення», а не «максимуму». Отже, основне завдання, яке вирішується при використанні фінансової політики як основи управління, полягає в тому, щоб об'єкт політичного процесу гарантовано не зазнавав значних фінансово-економічних коливань у довгостроковій перспективі в гонитві за досягненням швидкого інноваційного ефекту [58, с. 119].

Фактично, основною функцією інноваційної фінансової політики є активне фінансування інновацій з усуненням досить поширеного сьогодні сценарію: суб'єкт господарювання зазнає колосальних фінансових втрат, або навіть опиняється на межі банкрутства в результаті спрямування лівової частки фінансових ресурсів та економічних чинників та/або:

- затягування інноваційного процесу з різних об'єктивних та суб'єктивних причин;
- часові та фінансові лаги в інноваційній та інвестиційній діяльності;
- недобросовісна конкурентна політика інших учасників ринку, промислове шпигунство, жорстка конкуренція на ринку;
- невдала маркетингова стратегія, недосягнення бажаної реакції ринку
- невдалий інноваційний курс;

- повільна «інноваційна» реакція тощо [83, с. 11].

Основними функціональними завданнями та заходами інноваційної фінансової політики є:

- 1) оперативне реагування на зміну потреб у фінансуванні інновацій;
- 2) побудова оптимальної моделі фінансування інновацій з урахуванням стадії ділового циклу підприємства, ринкової ситуації та настроїв на ринку бізнес-циклу підприємства, загальної ринкової ситуації та суспільних настроїв;
- 3) постійний моніторинг ринку з відповідним оперативним реагуванням на зміну заходів та цілей фінансової політики;
- 4) оптимізація облікової політики;
- 5) автоматизація прийняття управлінських рішень;
- 6) якісне обґрунтування політики залучення інвестицій;
- 7) створення резервних фондів та резервних альтернативних фінансових планів;
- 8) самофінансування та самоінвестування;
- 9) залучення зовнішніх інвестицій; продаж цінних паперів, використання комбінацій фінансових інструментів тощо [58, с. 125].

Ще одним типом фінансової політики в рамках управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства виступає проліферативна фінансова політика, яка використовується для того, щоб оптимально спрямувати сукупні фінансові ресурси та економічні фактори з метою швидкого захоплення ринку, витіснення/поглинання конкурентів (активне просування бренду, агресивна маркетингова політика тощо). За своєю природою вона є радикалізованою формою експансіоністської стабілізаційної фінансової політики підприємства. Основна відмінність між ними полягає в масштабах та меті, оскільки остання спрямована на усунення надлишкового грошового потоку з метою уникнення можливих нераціональних запасів «мертвої готівки». Проліферативна фінансова політика повинна використовуватися в послідовному поєднанні зі стабілізаційною, а також може



бути логічною ланкою в системі: інноваційна – проліферативна – стабілізаційна політика, залежно від наріжних потреб суб'єкта господарювання та поточних завдань фінансового менеджменту [83, с. 13].

Отже, вибір правильного типу фінансової політики відповідно до поточних потреб фінансового менеджменту має вирішальне значення і призводить або до підвищення її ефективності (у разі вдалого вибору), або до виникнення економічних загроз для компанії (у разі суперечливого вибору).

### **Висновок до розділу 1**

На сьогодні відсутні загальноприйняті нормативні критерії (ознаки) щодо наведених у роботі аналітичних показників, що характеризують управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу компанії. Чимало факторів чинять на них свій вплив: галузь здійснення діяльності підприємством, його репутація, використання принципи фінансової політики, наявні джерела засобів тощо.

Ефективне управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства забезпечується на підприємствах завдяки фінансовому менеджменту, який набуває практичного втілення завдяки фінансовій політиці підприємства. Фінансова політика підприємства виступає засобом втілення фінансової ідеології компанії, її стратегії у контексті конкретних фінансових задач підприємства. Ключова компонента фінансової стратегії – прийняття управлінських рішень щодо оптимальної структури капіталу підприємства. Насамперед, це стосується співвідношення між основним і оборотним капіталом, власним і позиковим.

Управління фінансовим потенціалом забезпечується у межах фінансової політики підприємства, тому вона повинна бути оптимальною для впровадження на підприємстві, раціональною у використанні, ефективною для забезпечення фінансової стійкості та результативною з точки зору результатів, в основі яких лежать: максимальний прибуток та мінімальний ризик.

## РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «БІОС-К»

### 2.1. Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Біос-К»

За статутом даного підприємства повна його назва – Товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «Біос-К». Дане підприємство знаходиться у приватній власності і має правоздатність, що виникає із відповідних нормативних актів.

Управління підприємством здійснюється п'ятьма директорами. Роботою дирекції керує генеральний директор, якого обирають на Загальних зборах учасників товариства. До складу дирекції входять: комерційний директор, виконавчий директор та технічний директор.

До складу адміністрації товариства входить також головний бухгалтер та юрист. Загальна чисельність працівників складає 45 чоловік.

Метою існування підприємства є отримання прибутку шляхом виготовлення деталей для устаткування, що виготовляє шоколадні плитки на кондитерських фабриках.

Загальна штатна чисельність працівників підприємства становить 48 осіб. Склад працівників ТОВ «Біос-К» відображений в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Таблиця посад та кількість співробітників що їх займають ТОВ «Біос-К»

Посада	Кільк. осіб.	Посада	Кільк.осіб.
Управління	1 осіб	Менеджери офісу	2 осіб
Бухгалтери	1 осіб	Працівники складу	4 осіб
Продавці	14 осіб	Менеджери	2 осіб
Мерчандайзери	1 осіб	Економісти	1 осіб

Вищим органом управління ТОВ «Біос-К» є Загальні збори акціонерів.

Виконавчий орган Товариства - Генеральний директор ТОВ «Біос-К».

Управління Товариством здійснюється за традиційною функціональною структурою. На підприємстві розроблені нормативні документи, що регламентують зв'язок наявних відділів та служб, їх роботу.

Повноваження та відповідальність того чи іншого відділу, окремих відповідальних осіб включаючи спеціальні функції їхніх посад у положеннях про відділи, служби підприємства, посадових інструкціях, наказах, правилах внутрішнього розкладу.

Організаційна структура комбінату складається із наступних служб:

1. Головного інженера.
2. Директора за якістю.
3. Фінансового директора.
4. Директора по збуту.
5. Директора по виробництву.
6. Директора по персоналу і адміністрації.
7. Директора з соціальних питань.
8. Директора по безпеці.
9. Юридичного управління.

До складу комбінату входять наступні основні виробничі структурні підрозділи:

1. Агломераційна фабрика річною потужністю 1 744 тис. т. агломерату;

Основні виробничі структурні підрозділи:

1. Ремонтні цехи;
2. Транспортні цехи;
4. Інші цехи.

Укрупнено організаційна структура управління підприємства ТОВ «Біос-К» представлено на рис. 2.1.

Детальніше розглянемо функціональні обов'язки і структуру деяких підрозділів ТОВ «Біос-К».

Структура відділу матеріально-технічного забезпечення виробництва складається із наступних бюро:

- відділ постачальників ресурсів;
- плановий відділ з нормування та забезпечення ресурсами процесу виробництва;
- відділ по запасам;
- відділ постачання ресурсів на робочі місця;
- відділ управління ефективністю використання ресурсів.

Бюро нормування і планування забезпечення виробництва ресурсами виконує наступні функції:

- розробка методів оптимізації використання ресурсів, розробка нормативів витрачання важливих типів ресурсів за ключовими об'єктами компанії;
- діагностика ефективності застосування ресурсів компанією;
- формування стратегічно-тактичних нормативів, правил;
- планування забезпечення компанії та її відділів матеріально-технічними ресурсами.

Бюро управління запасами виконує наступні функції:

- розрахунок нормативів різних видів запасу (оборотний, страховий, витратний) відповідно до типів ресурсів;
- розрахунок страхового запасу ресурсів;
- розрахунок точок повторного замовлення;
- здійснення планування та прогнозування попиту;
- виявлення застарілих товарів;
- оптимізація планування складу;
- визначення відсотку заповнення.



Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Біос-К»

Бюро забезпечення робочих місць ресурсами здійснює:

- участь у підготовці/підготовці документів, робочих документів та концептуальних рамок/концептуальних записок щодо напрямів роботи або проблем розвитку;
- збір, організацію та аналізування даних;
- допомогу у розробці технічної підтримки при розробці нових проєктів;
- долучатися до підготовки комунікаційних матеріалів щодо ресурсної політики;
- надає адміністративну та логістичну підтримку в плануванні та організації брифінгів, інформаційних сесій, семінарів та інших подібних заходів.

Відділ з управління ефективністю застосування ресурсів забезпечує:

- виявлення чинників поліпшення використання ресурсів;
- встановлення залежностей між організаційно-технічними та економічними показниками;
- організацію обліку і контролю використання ресурсів загалом у компанії;
- формування заходів удосконалення застосування різних типів ресурсів;
- організацію впровадження і стимулювання цих ресурсів.

Організація енергетичного господарства.

Основне призначення енергетичного господарства підприємства – безперебійне забезпечення виробництва всіма видами енергії при дотриманні техніки безпеки, виконанні вимог до якості й економічності енергоресурсів.

Структура енергетичного господарства включає:

- енергетичні цехи (електросиловий, теплосиловий, газовий, електромеханічний, слабкострумний);
- перетворюючі та генеруючі установки (компресорна, котельна, генераторна станція тощо);
- цехові та загальнозаводські енергорозподільні мережі;
- споживачі енергії (обладнання, верстати, печі тощо).

Енергетичне господарство знаходиться у віданні головного інженера.



До складу відділу головного інженера входять:

- бюро енерговикористання;
- бюро енергоустановлення;
- електрична і теплова лабораторія.

Забезпечення безперебійного живлення комбінату необхідними енергоресурсами покладається на чергових інженерів, що керують експлуатацією всього енергогосподарства протягом зміни. Персонал енергетичних цехів поділяється на змінний, той, що веде поточну експлуатацію обладнання, і ремонтно-монтажний.

Організація ремонтного господарства

Ремонтне господарство підприємства є сукупністю відділів і виробничих підрозділів, що виконує наступні функції:

- аналіз технічного стану технологічного обладнання;
- наглядом за його станом;
- технічне обслуговування, ремонт і розробка заходів щодо заміни зношеного обладнання на прогресивніше і поліпшення його використання.

Ремонтне господарство на підприємстві очолює головний механік, що підпорядковується головному інженеру (технічному директору).

Структура ремонтного господарства складається з таких відділів:

- технічний;
- фінансово-економічний;
- ремонтно-механічний;
- організаційний відділ;
- склад.

Організація транспортного і складського господарства.

Транспортне і складське господарства комбінату призначені для доставки, складування і переміщення до споживача різних вантажів відповідно до умов, обумовлених у договорах, відповідно до зазначених термінів, враховуючи найкращі маршрути.

Складське господарство підприємства виконує функції щодо збереження, обліку та контролю за переміщенням матеріальних ресурсів, які заходять у компанію, та готової продукції.

До цехових виробничих складів належать матеріальні, проміжні, склади готових деталей, комплектації і спеціальні.

Структура служби збуту складається з таких груп:

- група (бюро) інформаційного забезпечення;
- група реалізації нормативно-методичних документів;
- група прогнозування цін;
- група формування стратегії фірми;
- група прогнозування стратегій підвищення якості й ресурсозберігання;
- група прогнозування технічної та соціальної політики підприємства;
- група прогнозування нормативів конкурентоспроможності товарів і фірми;
- група формування структури бізнес-плану підприємства та контролю його виконання;
- група методичного, ресурсного та організаційно-технічного забезпечення реклами;
- група організації роботи рекламних агентств і служб;
- група стимулювання просування товару на ринку;
- група зв'язку з громадськістю (зовнішнім середовищем).

Роботу по пошуку та відбору нових співробітників, що відповідають вимогам специфіки виробництва, а також роботу по адаптації, атестації то розвитку персоналу здійснює відділ кадрів. Мета його діяльності є сприяння збільшенню індивідуального вкладу кожного співробітника у виконанні задач підприємства шляхом сталого розвитку та оптимального використання трудового потенціалу персоналу.

Відділ веде роботу за такими напрямками:

- пошук, відбір та найм співробітників;
- адаптація персоналу;



- мотивація та стимулювання ефективної трудової діяльності;
- оцінка та атестація персоналу;
- розвиток персоналу.

Загалом управління підприємством здійснюється за традиційною функціональною структурою. Це командна структура, яка об'єднує працівників у різні відділи за сферами компетенцій. Цей тип структури є одним з найпоширеніших у бізнесі, особливо у великих компаніях, де групи працівників організовані відповідно до функцій, які вони виконують. У такій вертикальній структурі управління працівники кожного відділу спілкуються лише між собою та зі своїми керівниками. Керівники цих спеціалізованих підрозділів підпорядковуються вищому керівництву компанії.

Проаналізуємо основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства, що відображені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Біос-К»  
за 2020-2022 роки

№ п/п	Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1.	Вартість майна підприємства, тис. грн.	7250,6	3641,9	6747,7
2.	Необоротні активи, тис. грн.	1111,2	1178,8	1248,9
3.	Оборотні активи, тис. грн.	6139,4	2463,1	5498,8
4.	Власний капітал, тис. грн.	1375,7	1465,0	1544,0
5.	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	46558,3	24135,1	30982,1
6.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	44466,5	22731,0	29402,2
7.	Валовий прибуток, тис. грн.	2091,8	1404,1	1579,9
8.	Чистий прибуток, тис. грн.	198,4	89,3	79,0
9.	Середньооблікова чисельність працівників в еквіваленті повної зайнятості, осіб	245	194	198
10.	Фонд оплати праці, всього, тис. грн.	1751,7	1328,1	1638,7

Особливого значення для характеристики управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу досліджуваного підприємства має дослідження стану, динаміки та структури його активів та пасивів.

Ключовими компонентами для оцінки фінансового потенціалу компанії є її активи, зобов'язання і власний капітал.

Актив – це ресурс, контрольований підприємством у результаті минулих подій, від якого, як очікується, підприємство отримає економічні вигоди в майбутньому. Інакше кажучи, активи є цінними, оскільки вони можуть приносити дохід або бути конвертовані в грошові кошти. Це можуть бути фізичні об'єкти, такі як обладнання, або нематеріальні, такі як інтелектуальна власність. Активи відображаються в балансі компанії, одному з ключових фінансових звітів.

Активи (майно) забезпечують здатність компанії генерувати грошові кошти та розвиватися. Вони класифікуються на основі певних характеристик, наприклад, наскільки легко вони можуть бути конвертовані в грошові кошти (для активів, що належать компанії), та їх бізнес-цілі. Вони допомагають бухгалтерам оцінити платоспроможність та ризики компанії, а кредиторам – визначити, чи варто надавати компанії позику.

Вартість майна підприємства – це загальний обсяг усіх майнових цінностей, які перебувають на балансі компанії. Розмір вартості активів показує існуючі у фірми можливості, у тому числі й фінансові, здійснювати підприємницьку діяльність. Активи підприємства подаються у балансі за окремими класифікаційними формами: оборотні, необоротні, запаси, дебіторська заборгованість, гроші.

Зобов'язання по балансу компанії відслідковуються за статтями статутного, залученого, власного капіталу, а також за статтями по поточним зобов'язанням, довгостроковим зобов'язанням, короткостроковим кредитам банків.

Вартість майна володільців та учасників господарюючих суб'єктів окреслюється обсягом статутного капіталу, який утворюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Ціль утворення власного капіталу компанії – отримання володільцем максимуму віддачі від провадження підприємницької діяльності.

Разом з тим, суб'єкти господарювання під час свого функціонування застосовують залучений капітал у сфері довгострокових зобов'язань, як правило,

при формуванні необоротних активів, у сфері короткострокових кредитів банків та поточних зобов'язань для формування оборотних активів.

Застосування залученого капіталу пов'язане із процесом, за допомогою якого компанія отримує кошти або залучає капітал від інвесторів для нових проєктів, побудови бізнесу або розширення ділової активності. Компанії зазвичай залучають капітал від інвесторів із 3 основними цілями: придбання, збалансування структури капіталу та зростання. Одним із видів такого залучення виступають поточні зобов'язання.

Поточні зобов'язання є допустимі (нормальні), якщо їх зумовлено чинним порядком розрахунків.

Значну увагу потрібно приділити оцінці присутності активів, що по суті вилучені з господарювання компанії, а саме таким:

- сумнівні борги – це заборгованість, яка навряд чи буде погашена боржников у певний момент у майбутньому;
- безнадійна дебіторська заборгованість – це заборгованість, яка точно не буде погашена і тому має бути списана. Заборгованість може починатися як сумнівна, а потім переходити в категорію безнадійної, якщо стає зрозуміло, що платіж не може бути стягнутий;
- необоротні матеріальні цінності, котрі перебувають на консервації без тимчасового їх використання.

Важливим для оцінки ефективності фінансового управління є дослідження показників балансу. Дані з балансу компанії можна вивчити через здійснення вертикального та горизонтального аналізу шляхом визначення відносних показників.

Горизонтальний або часовий аналіз використовується для оцінки фінансової звітності, щоб порівняти дані за певний проміжок часу, такі як показники або окремі статті, за кілька звітних періодів. Горизонтальний аналіз може використовувати абсолютні порівняння, може застосовувати відсоткові порівняння, коли значення у кожному наступному періоді подаються у відсотковому еквіваленті від суми у поточному (базовому) році, також

вважається, що поточне значення – 100%. Цей метод також відомий як аналіз базового року. Зазвичай він відображається як відсоток зростання тієї самої статті у базовому році. Горизонтальний аналіз дозволяє користувачам фінансової звітності легко виявити тенденції та закономірності зростання.

Вертикальний аналіз – це метод аналізу фінансової звітності, в якому кожна стаття подається у відсотках до базового показника у звіті. Так, статті звіту про прибутки і збитки можна подати у відсотках від валового доходу, статті балансу – у відсотках від загальної суми активів або загальної суми зобов'язань, а вертикальний аналіз звіту про рух грошових коштів показує кожне надходження або вибуття грошових коштів у відсотках від загального обсягу надходжень.

Досліджуючи ту чи іншу групу коефіцієнтів у різні періоди, можна відслідкувати зміни, що виникають у структурі цих показників. Такі зрушення можуть показати негативні або позитивні явища всередині фірми, що безпосередньо стосуються його активів та пасиву (у першу чергу боргів). Порівняння структури відповідних зрушень щодо зобов'язань та активів, дає змогу зрозуміти, що виступало джерелом їх утворення і куди саме майно спрямовувалося.

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів і зобов'язань підприємства ТОВ «Біос-К» наведені у таблицях 2.3 та 2.4.

Виходячи з даних таблиці 2.3, можна констатувати, що вартість активів підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно. Так, вартість майна підприємства у 2020 р. становила 7250,6 тис. грн., у 2021 р. – 3641,9 тис. грн., а у 2022 р. – 6747,7 тис. грн.

Щодо складу активів, то протягом досліджуваного періоду сума та питома вага необоротних активів підприємства змінювалась наступним чином: 1111,2 тис. грн. (15,33%) у 2020 р., 1178,8 тис. грн. (32,37%) у 2021 р. та 1248,9 тис. грн. (18,52%) у 2022 р. Таким чином, можна відзначити зростання вартості необоротних активів підприємства у першу чергу за рахунок збільшення вартості його основних засобів. Відповідно вартість та частка оборотних активів

на кінець 2020 р. склала 6139,4 тис. грн. (84,67%), на кінець 2021 р. – 2463,1 тис. грн. (67,63%), а на кінець 2022 р. – 5498,8 тис. грн. (81,48%).

Варто відзначити негативну структуру активів виробничого підприємства, оскільки левову частку у структурі активів складає вартість оборотних коштів, що свідчить про певні негативні явища у діяльності підприємства пов'язані, у першу чергу, із зростанням залишків нереалізованої готової продукції та сум дебіторської заборгованості підприємства. Питома вага цих двох статей активу протягом досліджуваного періоду зростала, досягши на кінець 2022 року значення у 73,14%.

Необхідно також наголосити на відсутності у динаміці вартості та структури активів чітко визначених позитивних тенденцій їх зміни, тобто ситуація протягом усього досліджуваного періоду залишається стабільно негативною, що вимагає від керівництва певних рішучих дій щодо реалізації ефективної структурної політики по оздоровленню складу активів.

Що стосується джерел майна (табл. 2.4), то необхідно відмітити зростання протягом досліджуваного періоду суми власного капіталу підприємства – з 1375,7 тис. грн. у 2020 р. до 1544,0 тис. грн. у 2022 р. Причиною зростання суми власного капіталу підприємства було зростання суми нерозподіленого прибутку з 713,7 тис. грн. у 2020 р. до 882,0 тис. грн. у 2022 р. Необхідно однак зауважити, що частка власного капіталу підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно склавши на кінець 2022 р. 22,88% проти 18,97% у 2020 р. та 40,23% у 2021 р.

Наявність позитивної динаміки у вартості власного капіталу підприємства не нівелює його значної недостачі для забезпечення фінансової стабільності та незалежності підприємства. Крім того, варто звернути увагу на значні суми поточних зобов'язань, за рахунок яких на кінець 2022 р. сформовано 77,12% джерел формування майна, що свідчить про незадовільну структуру та динаміку величини джерел формування господарських засобів підприємства ТОВ «Біос-К». Така ситуація засвідчує неприйнятну картину формування активів

Таблиця 2.3

## Аналіз активу балансу ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Стаття балансу	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення від попереднього року			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 рік		2022 рік	
							По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %	По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %
<b>I. Необоротні активи:</b>										
Незавершене будівництво	9,8	0,14	9,8	0,27	9,8	0,15	-	+0,13	-	-0,12
Основні засоби:										
залишкова вартість	1081,4	14,91	1149,0	31,55	1219,1	18,07	+67,6	+16,64	+70,1	-13,48
первісна вартість	2213,4	30,53	2429,9	66,72	2557,7	37,90	+216,5	+36,19	+127,8	-28,82
знос	1132,0	15,61	1280,9	35,17	1338,6	19,84	+148,9	+19,56	+57,7	-15,33
Довгострокові інвестиції:										
інші фінансові інвестиції	20,0	0,28	20,0	0,55	20,0	0,30	-	+0,27	-	-0,25
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1111,2</b>	<b>15,33</b>	<b>1178,8</b>	<b>32,37</b>	<b>1248,9</b>	<b>18,52</b>	<b>+67,6</b>	<b>+17,04</b>	<b>+70,1</b>	<b>-13,85</b>
<b>II. Оборотні активи</b>										
Запаси:										
виробничі запаси	511,9	7,06	496,2	13,62	512,0	7,58	-15,7	+6,56	+15,8	-6,04
готова продукція	960,4	13,25	1126,4	30,93	2510,0	37,20	+166,0	+17,68	+1383,6	+6,27
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3890,7	53,66	808,5	22,20	2425,4	35,94	-3082,2	-31,46	+1616,9	+13,74
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	398,7	5,49	-	-	-	-	-398,7	-5,49	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті	377,7	5,21	32,0	0,88	51,4	0,76	-345,7	-4,33	+19,4	-0,12
<b>Усього за розділом II</b>	<b>6139,4</b>	<b>84,67</b>	<b>2463,1</b>	<b>67,63</b>	<b>5498,8</b>	<b>81,48</b>	<b>-3676,3</b>	<b>-17,04</b>	<b>+3035,7</b>	<b>+13,85</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>7250,6</b>	<b>100,00</b>	<b>3641,9</b>	<b>100,00</b>	<b>6747,7</b>	<b>100,00</b>	<b>-3608,7</b>	<b>-</b>	<b>+3105,8</b>	<b>-</b>

Таблиця 2.4

## Аналіз пасиву балансу ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Стаття балансу	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення від попереднього року			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 рік		2022 рік	
							По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %	По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %
<b>I. Власний капітал</b>										
Статутний капітал	227,9	3,14	227,9	6,26	227,9	3,38	-	+3,12	-	-2,88
Інший додатковий вкладений капітал	434,1	5,99	434,1	11,92	434,1	6,43	-	+5,93	-	-5,49
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	713,7	9,84	803,0	22,05	882,0	13,07	+89,3	+12,21	+79,0	-8,98
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1375,7</b>	<b>18,97</b>	<b>1465,0</b>	<b>40,23</b>	<b>1544,0</b>	<b>22,88</b>	<b>+89,3</b>	<b>+21,265</b>	<b>+79,0</b>	<b>-17,35</b>
<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>										
Короткострокові кредити банків	3000,0	41,38	1550,0	42,56	4000,0	59,28	-1450,0	+1,18	+2450,0	+16,72
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	303,6	4,19	20,0	0,55	400,3	5,93	-283,6	-3,64	+380,3	+5,38
Поточні зобов'язання за розрахунками:										
з одержаних авансів	1880,7	25,94	400,0	10,98	656,3	9,73	-1480,7	-14,96	+256,3	-1,25
з бюджетом	591,3	8,15	134,1	3,68	40,3	0,60	-457,2	-4,47	-93,8	-3,08
зі страхування	-	-	3,6	0,10	0,3	0,01	+3,6	+0,10	-3,3	-0,10
з оплати праці	99,3	1,37	69,2	1,90	106,5	1,58	-30,1	+0,53	+37,3	-0,32
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>5874,9</b>	<b>81,03</b>	<b>2176,9</b>	<b>59,77</b>	<b>5203,7</b>	<b>77,12</b>	<b>-3698</b>	<b>-21,26</b>	<b>+3026,8</b>	<b>+17,35</b>
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>7250,6</b>	<b>100,00</b>	<b>3641,9</b>	<b>100,00</b>	<b>6747,7</b>	<b>100,00</b>	<b>-3608,7</b>	<b>-</b>	<b>+3105,8</b>	<b>-</b>



підприємства та не надає впевненості у перспективах фінансово стійкої господарської діяльності.

Ще одним важливим аспектом дослідження управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства є вивчення абсолютних показників активів (майна) підприємства за ліквідністю.

Ліквідність (платоспроможність) – здатність компанії швидко та легко конвертувати активи у готівку. Загалом, вигідно тримати ліквідні активи. Такі види активів або інвестицій можуть бути пов'язані з меншими комісіями, штрафами або транзакційними витратами на конвертацію в готівку. Інші сторони з більшою ймовірністю будуть купувати ці активи, а для об'єктів, які найлегше оцінити та продати, зазвичай існують чіткі бухгалтерські інструкції.

Існує також психологічна перевага ліквідних активів. Деякі власники компаній почуваються спокійно, знаючи, що у них є ресурси для задоволення короткострокових потреб. Замість того, щоб вимушено продавати активи в короткостроковій перспективі, ліквідність має важливе значення, оскільки сприяє створенню стратегічного, вдумливого, проактивного середовища на противагу середовищу, що реагує на події. Ступінь ліквідності активів визначає платоспроможність компанії.

Платоспроможність – це термін, який використовується для оцінки здатності компанії чи організації виконувати свої фінансові зобов'язання. Він означає впевненість у здатності сторони погашати свої борги та повертати кредити, отримані від фінансових установ. Таким чином, платоспроможність – це оцінка ризику несплати боргів потенційним боржником.

Платоспроможність важлива тому, що вона дозволяє потенційним кредиторам визначити кредитний ризик, на який вони наражаються, надаючи гроші юридичній особі. Це дозволяє їм прийняти обґрунтоване рішення про те, чи надавати кредит і на яких умовах, тобто сформувати кредитний рейтинг компанії. Якщо організація має хороший кредитний рейтинг, вона матиме легший і дешевший доступ до кредитів і позик. З іншого боку, якщо вона має

низький кредитний рейтинг, їй може бути важче отримати кредит, а умови можуть бути більш несприятливими.

Ліквідні активи – це активи, який можна легко конвертувати в готівку за короткий проміжок часу. Їх розділяють на чотири групи: гроші, готова продукція, виробничі запаси, необоротні активи.

Найліквідніші активи ( $A_1$ ) включають в себе готівку, інструменти грошового ринку та ринкові цінні папери. На другому місці за ліквідністю ( $A_2$ ) перебувають кошти у дебіторській заборгованості (тут нема точного терміну погашення у певний момент у майбутньому). На третьому місці за рівнем ліквідності ( $A_3$ ) виступають готова продукція, товари, виробничі запаси, що можна реалізувати чи обміняти у рахунок покриття заборгованості. Необоротні активи підприємства ( $A_4$ ), найбільш важко ліквідні активи.

Склад і структура активів за рівнем ліквідності подана у таблиці 2.5.

Формування чи покупка активів компанії здійснюється через власний або позиковий капітал, співвідношення яких показує реальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Розмір та структуру власних і позикових коштів вивчають за пасивом балансу.

Насамперед досліджують всі джерела утворення майна підприємства (зобов'язання) за терміновістю оплати.

Підприємства поділяють свої зобов'язання на дві категорії: поточні ( $Z_1, Z_2$ ) та довгострокові ( $Z_3, Z_4$ ). Поточні зобов'язання – це борги, що підлягають сплаті протягом одного року, тоді як довгострокові зобов'язання – це борги, що підлягають сплаті протягом більш тривалого періоду. Наприклад, якщо бізнес бере іпотечний кредит на 15 років, то це довгострокове зобов'язання. Однак іпотечні платежі, які мають бути здійснені протягом поточного року, вважаються поточною частиною довгострокового боргу і відображаються в розділі короткострокових зобов'язань балансу.

В ідеалі аналітики хочуть бачити, що компанія може сплачувати поточні зобов'язання, які підлягають погашенню протягом року, грошовими коштами. Деякі приклади короткострокових зобов'язань включають витрати на заробітну

Таблиця 2.5

## Аналіз активів підприємства ТОВ «Біос-К» 2020-2022 роки

Стаття балансу	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення від попереднього року			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 рік		2022 рік	
							По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %	По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %
Високоліквідні активи (A <sub>1</sub> )	377,7	5,21	32,0	0,88	51,4	0,76	-345,7	-4,33	+19,4	-0,12
Швидколіквідні активи (A <sub>2</sub> )	4289,4	59,16	808,5	22,20	2425,4	35,94	-3480,9	-36,96	+1616,9	+13,74
Повільноліквідні активи (A <sub>3</sub> )	1472,3	20,30	1622,6	44,55	3022	44,79	+150,3	+24,25	+1399,4	+0,24
Важколіквідні активи (A <sub>4</sub> )	1111,2	15,33	1178,8	32,37	1248,9	18,51	+67,6	+17,04	+70,1	-13,86
<b>Баланс</b>	<b>7250,6</b>	<b>100,00</b>	<b>3641,9</b>	<b>100,00</b>	<b>6747,7</b>	<b>100,00</b>	<b>-3608,7</b>	<b>-</b>	<b>+3105,8</b>	<b>-</b>

Таблиця 2.6

## Аналіз зобов'язань підприємства ТОВ «Біос-К» 2020-2022 роки

Стаття балансу	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення від попереднього року			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 рік		2022 рік	
							По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %	По сумі, тис. грн.	По пит. вазі, %
Найбільш термінові зобов'язання (З <sub>1</sub> )	2874,9	39,65	626,9	17,21	1203,7	17,84	-2248	-22,44	+576,8	+0,63
Короткострокові зобов'язання (З <sub>2</sub> )	3000,0	41,38	1550,0	42,56	4000,0	59,28	-1450,0	+1,18	+2450,0	+16,72
Довгострокові зобов'язання (З <sub>3</sub> )	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Постійні зобов'язання (З <sub>4</sub> )	1375,7	18,97	1465,0	40,23	1544,0	22,88	+89,3	+21,26	+79,0	-17,35
<b>Баланс</b>	<b>7250,6</b>	<b>100,00</b>	<b>3641,9</b>	<b>100,00</b>	<b>6747,7</b>	<b>100,00</b>	<b>-3608,7</b>	<b>-</b>	<b>+3105,8</b>	<b>-</b>

Таблиця 2.7

## Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Біос-К» 2020-2022 роки

Актив	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Пасив	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів		
								2020 рік	2021 рік	2022 рік
								Найліквідніші активи (А1)	377,7	32
Активи, що швидко реалізуються (А2)	4289,4	808,5	2425,4	Короткострокові зобов'язання (З2)	3000,0	1550,0	4000,0	+1289,4	-741,5	-1574,6
Активи, що повільно реалізуються (А3)	1472,3	1622,6	3022	Довгострокові зобов'язання (З3)	-	-	-	+1472,3	+1622,6	+3022
Активи, що важко реалізуються (А4)	1111,2	1178,8	1248,9	Постійні зобов'язання (З4)	1375,7	1465,0	1544,0	-264,5	-286,2	-295,1
<b>БАЛАНС</b>	<b>7250,6</b>	<b>3641,9</b>	<b>6747,7</b>	<b>БАЛАНС</b>	<b>7250,6</b>	<b>3641,9</b>	<b>6747,7</b>	-	-	-

плату та кредиторську заборгованість, яка включає гроші, які винні постачальникам, щомісячні комунальні платежі та подібні витрати. Інші приклади включають: заробітну плату до виплати, відсотки до сплати, дивіденди до сплати, незароблені доходи, зобов'язання з припиненої діяльності тощо.

Класифікація зобов'язань за терміновістю оплати подана в таблиці 2.6.

Ліквідність балансу компанії визначають через порівняння його активів та пасивів. Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Біос-К» показано у табл. 2.7.

Баланс підприємства слід вважати абсолютно ліквідним, якщо:

$$A_1 > Z_1; A_2 > Z_2; A_3 > Z_3; A_4 < Z_4.$$

Якщо одна чи декілька нерівностей виявляються із протилежним знаком, то ліквідність балансу є неабсолютною.

За даними таблиць 2.5 та 2.6 формула ліквідності балансу підприємства ТОВ «Біос-К» по рокам буде мати вигляд:

$$\text{у 2020 році } A_1 < Z_1; A_2 > Z_2; A_3 > Z_3; A_4 < Z_4;$$

$$\text{у 2021 році } A_1 < Z_1; A_2 < Z_2; A_3 > Z_3; A_4 < Z_4;$$

$$\text{у 2022 році } A_1 < Z_1; A_2 < Z_2; A_3 > Z_3; A_4 < Z_4.$$

Аналіз ліквідності балансу показує нам, що протягом досліджуваного періоду баланс підприємства не слід вважати абсолютно ліквідним, оскільки, підприємство мало нестачу високоліквідних активів та активів, що швидко реалізуються, однак, протягом досліджуваного періоду воно дотримувалось мінімуму для фінансової стабільності – існування власних оборотних майнових цінностей. Крім того по групі активів, що повільно реалізуються підприємство мало надлишок платіжних засобів протягом усього досліджуваного періоду, який може бути використаний для покриття платіжного дефіциту по іншим групам.

Комплексне оцінювання ліквідності балансу можна здійснити через розрахунок загального коефіцієнту ліквідності (формула 2.1):

$$\text{Загальна ліквідність} = \frac{A_1 \times BA_1 + A_2 \times BA_2 + A_3 \times BA_3}{Z_1 \times BZ_1 + Z_2 \times BZ_2 + Z_3 \times BZ_3}, \quad (2.1)$$

де  $A$  та  $Z$  – підсумки певних сукупностей активів та зобов'язань;

*ВА* та *ВЗ* – питома вага конкретних груп майна та зобов'язань.

Розрахувавши показник загальної ліквідності за досліджувані періоди, отримали наступні результати:

$$\text{Загальна ліквідність}_{2020} = \frac{377,7 \times 0,0521 + 4289,4 \times 0,5916 + 1472,3 \times 0,203}{2874,9 \times 0,3965 + 3000 \times 0,4138} = 1,2;$$

$$\text{Загальна ліквідність}_{2021} = \frac{32,0 \times 0,0088 + 808,5 \times 0,222 + 1622,6 \times 0,4455}{626,9 \times 0,1721 + 1550,0 \times 0,4256} = 1,18;$$

$$\text{Загальна ліквідність}_{2022} = \frac{51,4 \times 0,0076 + 2425,4 \times 0,3594 + 3022 \times 0,4479}{1203,7 \times 0,1784 + 4000 \times 0,5928} = 0,86.$$

Отже, розраховані значення показника загальної ліквідності свідчать про недостатню суму всіх платіжних засобів щодо суми всіх платіжних зобов'язань, значення показника вказує на незначне перевищення суми ліквідних активів над поточними зобов'язаннями у 2020 та 2021 та зворотну ситуацію на кінець 2022 року, що є підставою для визнання підприємства неліквідним.

## **2.2. Аналіз ліквідності та фінансового потенціалу підприємства**

### **ТОВ «Біос-К»**

У аналітичній роботі з дослідження фінансового потенціалу підприємства дуже важливим моментом є параметричний аналіз ліквідності. Для цього використовують наступні показники оцінки ліквідності підприємства (додаток А).

Коефіцієнти ліквідності – це важливий клас фінансових показників, які використовуються для визначення здатності боржника погашати поточні боргові зобов'язання без залучення зовнішнього капіталу. Коефіцієнти ліквідності вимірюють здатність компанії сплачувати боргові зобов'язання та її запас міцності шляхом розрахунку таких показників, як загальний коефіцієнт

покриття, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт операційного грошового потоку та інші.

Загальний коефіцієнт покриття – це показник, призначений для оцінки здатності компанії обслуговувати свій борг і виконувати свої фінансові зобов'язання, наприклад, виплачувати відсотки або дивіденди. Чим вищий коефіцієнт покриття, тим легше компанії сплачувати відсотки за боргом або виплачувати дивіденди. Його критичне значення, якщо він дорівнює 1. Загальні коефіцієнти покриття включають коефіцієнт покриття відсотків, коефіцієнт покриття обслуговування боргу та коефіцієнт покриття активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вимірює здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів, а отже, виключає запаси зі складу поточних активів. Він також відомий як коефіцієнт кислотного тесту: відношення найбільш ліквідних активів (оборотних) до поточних зобов'язань компанії. Нормативне значення коливається у рамках 0,5-1,0.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначає різницю між поточними зобов'язаннями та майном компанії, таким як грошові кошти, ринкові цінні папери тощо. Будь-який бізнес з коефіцієнтом абсолютної ліквідності більше 0,5 свідчить про те, що він нормально розвивається.

Аналіз надійності наведених показників ліквідності відбувається шляхом дослідження частки оборотних активів, їх певних груп у майні компанії.

Оборотні активи – це стаття балансу, яка відображає всі активи підприємства, що можуть бути конвертовані в грошові кошти протягом одного року. Активи, вартість яких відображається на рахунку оборотних активів вважаються поточними активами.

Поточні активи включають грошові кошти, їх еквіваленти, дебіторську заборгованість, товарно-матеріальні запаси, ринкові цінні папери, передплачені зобов'язання та інші ліквідні активи. Поточні активи також можуть називатися поточними рахунками.



Частка оборотних активів розраховується як співвідношення оборотних активів до валюти балансу, окреслює питому вагу оборотних активів у загальному майні компанії.

Виробничі запаси – це сировина та матеріали, що використовуються у виробничому процесі. Ці матеріали об'єднуються для створення запасів незавершеного виробництва, перш ніж перетворитися на готову продукцію, яку можна продавати клієнтам. Присутність виробничих запасів на фірмі дає змогу вести господарську діяльність. Питома вага виробничих запасів в оборотному капіталі є часткою від ділення виробничих запасів та оборотних активів.

Узагальнимо визначені коефіцієнти за даними фінансової звітності ТОВ «Біос-К» у таблиці 2.8.

Як свідчать дані таблиці 2.8, підприємство протягом досліджуваного періоду загалом дотримується мінімальних вимог щодо ліквідності за винятком значення показника абсолютної ліквідності, який коливався протягом 2020-2022 років у межах від 0,06-0,01 при нормативному значенні більше 0,2.

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності і платоспроможності ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення від попереднього року	
				2021 рік	2022 рік
Загальний коефіцієнт покриття	1,05	1,13	1,06	+0,08	-0,07
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,79	0,39	0,48	-0,40	+0,09
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,23	0,53	0,49	+0,30	-0,04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	0,01	0,01	-0,05	-
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	0,85	0,68	0,81	-0,17	+0,13
Частка виробничих запасів в оборотних активах	0,08	0,20	0,09	+0,12	-0,11

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2020 році становив 0,79, у 2021 р. – 0,39, а у 2022 р. – 0,48 при нормативному значенні 0,5. Що стосується загального коефіцієнта ліквідності (покриття), то його значення протягом 2020-2022 років коливаються в межах 1,05-1,13 при нормативному значення >1,0. Таким чином,

за умови реалізації 80-90% оборотних активів підприємство здатне було погасити повну суму своїх поточних зобов'язань у 2020-2022 роках.

Ефективне управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства передбачає те, що вкладені у підприємництво кошти й ресурси окупляться та повернуться шляхом грошових надходжень від провадження господарської діяльності, а отриманий дохід покриє самофінансування і забезпечить стабільність підприємства, його незалежність від зовнішніх позикових джерел утворення активів. Іншими словами, стабільність та постійну платоспроможність компанії забезпечує її фінансова стійкість. Фінансова стабільність компанії визначається структурою її активів та джерелами формування цих активів.

Згідно методики розрахунку показників управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства, яка викладена у пункті 1.1, визначимо рівень фінансової стійкості ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки.

Результати розрахунку наведені у таблиці 2.9.

Наявність на підприємстві робочого (чистого оборотного) капіталу свідчить про задовільне управління фінансовим потенціалом підприємства, його значення зростало протягом досліджуваного періоду від 264,5 тис. грн. у 2020 р. до 295,1 тис. грн. у 2022 р.

У той же час динаміка показника автономії свідчить про не цілком прийнятну частку власного капіталу у джерелах формування майна підприємства, протягом усього досліджуваного періоду його значення (0,19 у 2020 р., 0,4 у 2021 р., 0,23 у 2022 р.) значно нижче за нормативне 0,5.

Що стосується структури зобов'язань підприємства, то як показують коефіцієнти зобов'язань, у 2020-2022 роках вони на 100% сформовані за рахунок поточних зобов'язань.

Таким чином, розраховані показники не дозволяють дати однозначну характеристику ступеня фінансової стійкості досліджуваного підприємства, що дало б змогу оцінити його загальний стан управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу.

## Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення від попереднього року	
				2021 рік	2022 рік
Робочий (чистий оборотний) капітал (наявність власних оборотних активів)	264,5	286,2	295,1	+21,7	+8,9
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	0,19	0,40	0,23	+0,21	-0,17
Маневреність робочого капіталу	5,57	5,67	10,24	+0,10	+4,57
Коефіцієнт фінансової залежності	5,27	2,49	4,37	-2,78	+1,88
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,19	0,19	0,19	-	-
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,81	0,60	0,77	-0,21	+0,17
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,00	1,00	1,00	-	-
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування)	4,27	1,49	3,37	-2,78	+1,88
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,04	0,11	0,05	+0,07	-0,06
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,23	0,67	0,30	+0,44	-0,37
Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,18	0,18	0,10	-	-0,08
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів робочим капіталом	0,04	0,11	0,05	+0,07	-0,06

Для узагальненої оцінки управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства через дослідження показника фінансової стійкості підприємства можна використати наступні методики, що наведені у табл. 2.10., де  $Z$  – запаси (баланс, сума ряд. 100-140);

$R_k$  – робочий капітал;

$B_{тп}$  – власні та прирівняні до них джерела покриття запасів;

$Z_n$  – зобов'язання підприємства, які підлягають першочерговій оплаті;

$D_n$  – довгострокові пасиви;

$K_k$  – короткострокові кредити і позики;

## Методики оцінювання фінансової стабільності компанії

Фінансова стійкість	Варіанти оцінки				
	I	II	III		
	З в порівнянні		$R_k - 3$	$R_k + D_n - 3$	$R_k + D_n + KK - 3$
Абсолютна	$< V_{mn}$	$\Gamma > 3n$	$> 0$	$> 0$	$> 0$
Нормальна	$= V_{mn}$	$\Gamma D > 3n$	$< 0$	$> 0$	$> 0$
Нестійка	На 10% $> V_{mn}$	$\Gamma D + 3 > 3n$	$< 0$	$< 0$	$> 0$
Кризова	Більше 10% $V_{mn}$	$\Gamma D + 3 < 3n$	$< 0$	$< 0$	$< 0$

$\Gamma$  – грошові кошти;

$\Gamma D$  – грошові кошти і дебіторська.

Згідно першої методики, фінансова стійкість у 2020-2022 роках характеризується як абсолютна, оскільки вартість запасів не перевищує суму власних та прирівняних до них джерел покриття запасів: у 2020 році 142,3 тис. грн. < 3264,5 тис. грн.; у 2021 році 1622,6 тис. грн. < 1836,2 тис. грн., у 2022 р. – 3022 < 4295,1 тис. грн.

Згідно із другою методикою фінансова стійкість у 2020-2022 роках характеризується як нормальна, оскільки сума грошових коштів та дебіторської заборгованості перевищує суму зобов'язань підприємства, які підлягають першочерговій оплаті протягом усього досліджуваного періоду. Так, у 2020 році – 4667,1 тис. грн. > 2874,9 тис. грн.; у 2021 році – 840,5 тис. грн. > 626,9 тис. грн., у 2022 році 2476,8 тис. грн. > 1203,7 тис. грн.

Результати оцінки управління фінансовим потенціалом підприємства шляхом визначення рівня фінансової стійкості за третьою методикою можна представити у вигляді таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

## Оцінка фінансової стійкості ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Рік	Умови оцінки			Рівень фінансової стійкості
	$R_k - 3$	$R_k + D_n - 3$	$R_k + D_n + KK - 3$	
2020 рік	-1207,8 < 0	-1207,8 < 0	1792,2 > 0	Нестійка
2021 рік	-1336,4 < 0	-1336,4 < 0	213,6 > 0	Нестійка
2022 рік	-2726,9 < 0	-2726,9 < 0	1273,1 > 0	Нестійка

Дана методика визначає рівень фінансової стійкості підприємства у 2020-2022 роках як нестійкий.

Таким чином, основним аспектом, що негативно впливає на управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» є недостатня сума власного робочого капіталу для покриття запасів підприємства.

Отже, аналіз управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу через дослідження показника фінансової стійкості дає можливість оцінити можливість компанії своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, її фінансову самостійність, напрями зміни ступеня цієї незалежності, раціональність структури активів та пасивів підприємства і їх відповідність ключовим задачам фінансово-господарської діяльності фірми.

### **2.3. Діагностика прибутковості та ефективності фінансового управління діяльністю ТОВ «Біос-К»**

Підприємництво завжди здійснюється у певних економічному просторі та може вважатися ефективним лише у тому разі, якщо керівники компаній можуть дати адекватну оцінку умов середовища, зрозуміти вектори мінливості останнього, адаптувати власний бізнес до таких умов із використанням наявних та пошуком прихованих можливостей.

Метою будь-якого бізнесу є заробляння грошей, і розуміння прибутковості вашої компанії має вирішальне значення. Хоча деякі компанії можуть працювати зі збитками протягом декількох років, кожен бізнес повинен стати прибутковим.

Однак облікова політика використовується для створення податкової ефективності, а аналіз того, чи є бізнес прибутковим чи ні, вимагає розуміння того, як формується прибутковість компанії.

Простіше кажучи, прибутковість компанії – це те, наскільки її загальні доходи перевищують загальні витрати за певний період. Рентабельність – це бухгалтерська концепція, яку іноді називають чистим прибутком або чистим доходом.

У фінансовій звітності облікова політика може впливати на те, як у звітах про прибутки та збитки або звітах про фінансові результати відображаються доходи та витрати. У деяких випадках підприємства використовують облікову політику, щоб скористатися перевагами податкового законодавства та мінімізувати свої податкові зобов'язання.

У таких випадках чистий прибуток може бути дещо перекрученим, і тому багато фінансових аналітиків покладаються на якість прибутку, а не на чистий прибуток чи рентабельність. У таких випадках для оцінки якості потенціалу прибутку компанії використовується показник прибутку до вирахування відсотків, податків, зносу та амортизації (ЕВІТДА).

Навіть організації, які є надзвичайно прибутковими і мають «світле майбутнє», можуть зазнати невдачі, якщо вони не зможуть підтримувати прибуткову діяльність. Прибутковість використовується при аналізі того, чи є бізнес безперервним і чи може він продовжувати працювати в нинішньому обсязі.

Зважаючи на вкрай незадовільну ситуацію на підприємстві щодо управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу останнього, на наш погляд, доцільно було б проаналізувати порядок формування фінансового результату з метою встановлення причин, що приводять до неефективної роботи підприємства та до погіршення управління його фінансовим потенціалом. Структуру доходів ТОВ «Біос-К» зображено у таблиці 2.12.

Дані таблиці свідчать, що загальна сума доходів підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно, зменшившись у 2021 р. на 26912,1 тис. грн. і склавши суму 29053,4 тис. грн. проти 55965,5 тис. грн. у 2020 р., та збільшившись у 2022 р. на 8433,4 тис. грн. до рівня 37486,8 тис. грн.

Структура доходів досліджуваного підприємства представлена доходом від реалізації продукції, іншими операційними доходами та іншими доходами, при чому питома вага доходу від реалізації продукції у загальній сумі доходів підприємства протягом всього досліджуваного періоду перевищує 99%.

На утворення прибутку значно впливають відрахування від нього. Існують такі відрахування від прибутків:

- акцизний збір,
- податок на додану вартість,
- знижки, повернення продукції, інші відрахування.

Відрахування з прибутку являють собою податок на прибуток від звичайної діяльності та податки з надзвичайного прибутку. Структуру витрат і відрахувань підприємства ТОВ «Біос-К» подано у таблиці 2.13.

Як бачимо, загальна сума витрат мала динаміку аналогічну до зміни доходів підприємства. У 2020 р. загальна сума витрат становила 55767,1 тис. грн., у 2021 р. – 28964,1 тис. грн., а у 2022 р. – 37407,8 тис. грн. Найбільшу частку у загальній сумі витрат протягом досліджуваного періоду складала собівартість реалізованої продукції (79,74% у 2020 р., 78,48% у 2021 р., 78,6% у 2022 р.), питома вага інших видів витрат коливалась у межах 1-2%, за кожним видом відповідно. Варто відзначити, що протягом 2020-2022 років лише фінансові витрати мали стійку тенденцію до зростання.

Відповідно до табл. 2.13 видно, що на першому місці за відрахуваннями знаходиться податок на додану вартість (16,7% у 2020 році; 16,67% у 2021 р.; та 16,57% у 2022 р.). Різні напрями звичайної діяльності підприємств (ті, що стосуються виготовлення та реалізації товарів, робіт, послуг), а також фінансова та інвестиційна діяльність остаточно можна оцінити у грошовому контексті шляхом застосування абсолютних показників фінансових результатів. Ключовий загальний детермінант – чистий прибуток, який отримала компанія за звітний період.

Чистий прибуток є важливим показником прибутковості та фінансового здоров'я бізнесу. Компанії можуть отримувати високі доходи, але в підсумку все одно зазнавати збитків. Дохід не є надійним показником прибутковості бізнесу, натомість чистий прибуток є таким показником. Інвестори та кредитори дуже цікавляться цим показником, перш ніж інвестувати або позичати гроші.

Таблиця 2.12

## Аналіз структури доходів підприємства ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення абсолютне від попереднього року			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 рік		2022 рік	
							По сумі	По пит. вазі	По сумі	По пит. вазі
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	55870	99,83	28962,1	99,69	37178,5	99,18	-26907,9	-0,14	+8216,4	-0,51
Інші операційні доходи	91,2	0,16	91,3	0,31	289,6	0,77	+0,1	+0,15	+198,3	+0,46
Інші доходи	4,3	0,01	-	-	18,7	0,05	-4,3	-0,01	+18,7	+0,05
<b>Разом</b>	<b>55965,5</b>	<b>100</b>	<b>29053,4</b>	<b>100</b>	<b>37486,8</b>	<b>100</b>	<b>-26912,1</b>	<b>-</b>	<b>+8433,4</b>	<b>-</b>

Таблиця 2.13

## Аналіз структури витрат і відрахувань підприємства ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення абсолютне від попереднього року			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021 рік		2022 рік	
							По сумі	По пит. вазі	По сумі	По пит. вазі
Податок на додану вартість	9311,7	16,70	4827	16,67	6196,4	16,57	-4484,7	-0,03	+1369,4	-0,10
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	44466,5	79,74	22731	78,48	29402,2	78,60	-21735,5	-1,26	+6671,2	+0,12
Адміністративні витрати	404,8	0,72	281,9	0,97	349,7	0,93	-122,9	+0,25	+67,8	-0,04
Витрати на збут	729,1	1,30	450,5	1,55	506	1,35	-278,6	+0,25	+55,5	-0,20
Інші операційні витрати	60,6	0,11	42,1	0,15	68,2	0,18	-18,5	+0,04	+26,1	+0,03
Фінансові витрати	328,8	0,59	406,8	1,40	559,5	1,50	+78,0	+0,81	+152,7	+0,10
Інші витрати	3,9	0,01	-	-	12,9	0,03	-3,9	-0,01	+12,9	+0,03
Податок на прибуток від звичайної діяльності	461,7	0,83	224,8	0,78	312,9	0,84	-236,9	-0,05	+88,1	+0,06
<b>Разом</b>	<b>55767,1</b>	<b>100,00</b>	<b>28964,1</b>	<b>100,00</b>	<b>37407,8</b>	<b>100,00</b>	<b>-26803,0</b>	<b>-</b>	<b>+8443,7</b>	<b>-</b>



Чистий прибуток показує, скільки грошей компанія маєте виплатити акціонерам, інвестувати або заощадити. Для нового бізнесу беззбитковість також дуже важлива, оскільки вона показує, чи є прогрес у розвитку. Підприємства повинні прагнути мати значну маржу чистого прибутку щомісяця, щоб бізнес розвивався.

Ключовими етапами досліджень показників прибутковості є такі:

1. Збір даних. Це дуже важливий крок, який вимагає врахування абсолютно всіх витрат, включно з тими, що мають непрямий вплив і їх легко не помітити. Відсутні витрати можуть вводити в оману, змушуючи компанію думати, що певні продукти або клієнти є більш або менш прибутковими, ніж вони є насправді. Для того, щоб приймати розумні рішення, вам потрібні точні дані.

2. Аналіз беззбитковості. Цей метод широко використовується у фінансовому плануванні, особливо коли фірма планує інвестувати у новий бізнес або продукт. Аналіз беззбитковості допомагає оцінити, скільки вам потрібно продати, щоб покрити всі витрати, також відомий як беззбитковість.

3. Аналіз коефіцієнта прибутковості. Аналіз коефіцієнтів прибутковості фокусується на двох типах коефіцієнтів: маржі та рентабельності. В ідеалі, їх розраховують ці коефіцієнти окремо для різних продуктів, клієнтів тощо. Чим більше компанія зможе зробити на цьому етапі, тим ціннішим буде аналіз з точки зору підвищення ефективності та прибутковості.

Дослідження абсолютних показників дохідності (фінансових результатів) передбачає здійснення горизонтального (зміна коефіцієнтів протягом аналізованого терміну) та вертикального (зміни у структурі коефіцієнтів) аналізу. Узагальнюючу характеристику показників прибутку ТОВ «Біос-К» подано у вигляді таблиці 2.14.

Дані аналітичної таблиці свідчать про те, що сума валового прибутку підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась стрибкоподібно: скорочення у 2021 р. на 687,7 тис. грн. та зростання у 2022 р. на 175,8 тис. грн.

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Біос-К»  
за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення абсолютне від попереднього року, тис. грн.		Темп росту, %	
	Сума, тис. грн.			2021 рік	2022 рік	2021 рік	2022 рік
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	55870,0	28962,1	37178,5	-26907,9	+8216,4	51,84	128,37
Податок на додану вартість	9311,7	4827,0	6196,4	-4484,7	+1369,4	51,84	128,37
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	46558,3	24135,1	30982,1	-22423,2	+6847	51,84	128,37
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	44466,5	22731,0	29402,2	-21735,5	+6671,2	51,12	129,35
Валовий прибуток (збиток)	2091,8	1404,1	1579,9	-687,7	+175,8	67,12	112,52
Інші операційні доходи	91,2	91,3	289,6	+0,1	+198,3	100,11	317,20
Адміністративні витрати	404,8	281,9	349,7	-122,9	+67,8	69,64	124,05
Витрати на збут	729,1	450,5	506	-278,6	+55,5	61,79	112,32
Інші операційні витрати	60,6	42,1	68,2	-18,5	+26,1	69,47	162,00
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	988,5	720,9	945,6	-267,6	+224,7	72,93	131,17
Інші доходи	4,3	-	18,7	-4,3	+18,7	-	-
Фінансові витрати	328,8	406,8	559,5	+78,0	+152,7	123,72	137,54
Інші витрати	3,9	-	12,9	-3,9	+12,9	-	-
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	660,1	314,1	391,9	-346,0	+77,8	47,58	124,77
Податок на прибуток від звичайної діяльності	461,7	224,8	312,9	-236,9	+88,1	48,69	139,19
Чистий прибуток (збиток)	198,4	89,3	79,0	-109,1	-10,3	45,01	88,47

Аналогічними змінами характеризується і динаміка показників величини прибутку від операційної діяльності та прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

Що стосується чистого прибутку досліджуваного підприємства, то він мав місце на підприємстві протягом усього досліджуваного періоду та змінювався з постійною тенденцією до скорочення. Так, у 2020 р. його сума становила 198,4 тис. грн., у 2021 р. – 89,3 тис. грн., у 2022 р. – 79,0 тис. грн.

Невідповідність динаміки прибутку від звичайної діяльності від оподаткування та чистого прибутку пов'язана з тим, що у 2022 р. підприємство сплатило податок на прибуток у сумі, що становила 79,8% прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, а у 2021 році податок становив 71,6% прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

Хоча ці два терміни використовуються як взаємозамінні, рентабельність і прибуток – це не одне й те саме. Обидва вони є бухгалтерськими показниками, які використовуються для аналізу фінансового успіху компанії, але між ними існують чіткі відмінності. Щоб адекватно визначити, чи є компанія фінансово стійкою, чи готова до зростання, інвестори повинні спочатку зрозуміти, що відрізняє прибуток компанії від її рентабельності.

Рентабельність – це вимір ефективності. Це показник, який використовується для визначення обсягу прибутку компанії по відношенню до розміру бізнесу і, зрештою, його успіху або невдачі. Прибутковість може сказати ключовим зацікавленим сторонам, чи здатна компанія утримувати свою позицію на ринку і продовжувати зростати. Це ступінь, до якого компанія отримує прибуток. Прибутковість компанії складається з двох частин: доходів і витрат. Таким чином, компанія є прибутковою, якщо її доходи перевищують витрати.

Сьогодні світовий та втчизняний досвід показує, що для оцінки управління фінансовим капіталом використовують різні показники прибутковості, що так чи інакше оцінюють рентабельність діяльності компанії. Важливим для аналітичного аналізу є поділ коефіцієнтів рентабельності з точки зору визначення прибутковості вкладених коштів та засобів на формування потенціалу фірми та дохідності її теперішніх витрат. Для точної оцінки таких показників прибутковості необхідно розуміти відмінності між між капітальними та поточними витратами.

Управління витратами, що є ключовою частиною ведення бізнесу, можна розділити на дві основні категорії: операційні та капітальні витрати. Операційні витрати – це, як правило, поточні витрати на щоденні операції, які забезпечують функціонування бізнесу, наприклад, оплата праці працівників та маркетингові

витрати. З іншого боку, капітальні витрати – це, як правило, одноразові витрати на придбання основних засобів та довгострокові інвестиції, такі як купівля будівлі, модернізація технологій або придбання патентів, і це лише кілька прикладів.

Капітальні витрати виникають, коли компанія витрачає гроші, використовує заставу або бере борг для придбання нового активу або підвищення вартості існуючого. Часто це одноразові витрати. Приклади капітальних інвестицій включають:

- придбання офісних приміщень або обладнання;
- капітальна модернізація існуючих об'єктів;
- подача заявок на патенти;
- купівля транспортних засобів компанії.

Операційні витрати – це щоденні витрати, необхідні для забезпечення функціонування бізнесу. Як правило, це періодичні, короткострокові витрати. Приклади операційних витрат включають:

- заробітну плату працівників;
- виплати по оренді;
- страхування;
- витратні матеріали;
- судові витрати;
- дрібний ремонт;
- податки;
- подорожі;
- комунальні послуги;
- маркетингові витрати тощо.

Основним показником рентабельності капіталу підприємства є відношення одержаного прибутку як результату діяльності (до оподаткування) до всього авансованого капіталу – рентабельність діяльності підприємства:

$$R_{\partial} = \frac{\Pi}{K} \times 100, \quad (2.2)$$

де  $R_{\partial}$  – рентабельність діяльності підприємства;

$P$  – прибуток без вирахування податку на прибуток;

$K$  – середній за аналізований період залишок власного і позикового капіталу підприємства (або суми всіх активів).

Цей показник визначає, який прибуток одержує підприємство на кожен грошову одиницю (наприклад, гривню) вкладеного капіталу, тобто характеризує ефективність використання наявних ресурсів підприємства.

Зауважимо, що рентабельність є синтетичним вираженням ефективності різних сфер діяльності, тому її аналіз є узагальнюючим за найбільш укрупненими моделями факторних систем. Шляхом диференціації (подовження) факторних систем з використанням вихідної аналітичної інформації за всіма блоками комплексного економічного аналізу, можна визначити пайову участь всіх факторів виробничо-фінансової діяльності у зміні рівнів рентабельності.

Рентабельність діяльності, яка враховує лише чистий прибуток ( $R'_d$ ) розраховується відношенням чистого прибутку ( $Ч_n$ ) до середньої вартості авансованого капіталу у покриття активів за аналізований період ( $K$ ):

$$R'_d = \frac{Ч_n}{K} \times 100, \quad (2.3)$$

Цей показник ще називають економічною рентабельністю, яка свідчить про граничний рівень дивідендів на акціонерний капітал. При розширенні факторної моделі аналізу рентабельності вкладеного капіталу в активи підприємства можна виділити пайову участь складових прибутку чи складових авансованого капіталу. У першому випадку факторна модель матиме вигляд:

$$R'_d = \frac{Ч_n}{K} \times 100 = \frac{ПО + ПІ + ПФ - П_n}{K} \times 100, \quad (2.4)$$

де  $ПО$ ,  $ПІ$  і  $ПФ$  – відповідно прибуток операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, тис. грн.;

$П_n$  – сума податку на прибуток, тис. грн.

У другому випадку факторна модель виглядатиме:

$$R'_d = \frac{Ч_n}{НА + ОА} \times 100, \text{ або } R'_d = \frac{Ч_n}{ВК + ЗК} \times 100, \quad (2.5)$$

де  $НА$  і  $ОА$  – середня вартість необоротних і оборотних активів підприємства, які використовують в аналізованому періоді, тис. грн.;

$BK$  і  $ЗК$  – середня величина вкладень власного і залученого капіталу, тис. грн.

Залежно від цілей аналізу можуть використовуватися також такі (аналогічні за логікою побудови) ресурсні показники рентабельності діяльності підприємства:

$$R_{od} = \frac{ПО}{K} \times 100, \quad (2.6)$$

$$R_{ек} = \frac{\Pi}{BK} \times 100, \quad (2.7)$$

$$R'_{ек} = \frac{Ч_n}{BK} \times 100, \quad (2.8)$$

де  $R_{od}$  – рентабельність операційної діяльності;

$R_{ек}$  – рентабельність власного капіталу;

$BK$  – середній за аналізований період залишок власного капіталу;

$R'_{ек}$  – рентабельність власного капіталу, яка враховує лише чистий прибуток.

Коефіцієнти показують у відсотках:

$R_{ек}$ ,  $R'_{ек}$  – скільки прибутку (відповідно чистого прибутку) приносить кожна гривня власного авансованого капіталу.

$R_{od}$  – скільки прибутку від операційної діяльності приносить кожна гривня капіталу (власного і позикового), вкладеного у підприємство.

Поточні витрати повністю вираховуються з податку на прибуток у тому році, в якому вони були понесені. Іншими словами, податкове вирахування зменшує дохід компанії на суму загальних поточних витрат. Як наслідок, компанія сплачує менше податку на прибуток за рік, оскільки вона звітує про меншу суму доходу для цілей оподаткування. Податкова служба дозволяє компаніям вираховувати певні витрати, що використовуються для ведення господарської діяльності.

Відповідно і інший економічний зміст має показник рентабельність операційних витрат, який визначається так:

$$R_o = \frac{ПО}{C} \times 100, \quad (2.9)$$

де  $R_o$  – рентабельність операційних витрат підприємства;

$C$  – операційні витрати (поточні витрати на виробництво продукції та на други типи операційної діяльності).

Операційна діяльність – це щоденна діяльність компанії, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції, отриманням доходів, а також загальною адміністративною та технічною діяльністю. Тому важливим для управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу компанії (та й загального потенціалу підприємства також) досліджувати показник операційного доходу. Він показаний у фінансовій звітності компанії і являє собою операційний прибуток, що залишається після вирахування операційних витрат з операційних доходів. У звіті про рух грошових коштів компанії зазвичай є розділ про операційну діяльність, який показує надходження та вибуття грошових коштів у результаті основної операційної діяльності компанії.

З метою фінансово-економічного аналізу функціонування компанії застосовують коефіцієнти рентабельності основної продукції (товари) та окремих видів товарів, робіт і послуг. З огляду на діючий механізм обліку витрат щодо виготовлення продукту (тобто невключення у собівартість певних типів продукції, операційних затрат, як наприклад, адміністративні, збутові, на збут, загальні виробничі нерозподілені постійні затрати і включення їх до собівартості реалізованої продукції в цілому), рекомендується визначати такі показники рентабельності основної товарної продукції:

$$R_n = \frac{\Pi_p}{C_{mn}} \times 100, \quad (2.10)$$

де  $R_n$  – рентабельність продукції підприємства;

$\Pi_p$  – прибуток від реалізації продукції;

$C_{mn}$  – операційні витрати на випуск реалізованої продукції.

$$R_{ng} = \frac{\Pi_g}{C_p} \times 100, \quad (2.11)$$

де  $R_{не}$  – рентабельність продукції за валовим прибутком;

$П_е$  – валовий прибуток;

$С_p$  – виробнича собівартість продукції.

Загальний фінансовий результат діяльності підприємства (прибуток), віднесений до суми витрат діяльності, показує загальну витратну рентабельність, тобто дає відповідь на запитання, скільки прибутку приносить кожна гривня всіх витрат, які були зроблені підприємством за звітний період. Формула для розрахунку цього показника:

$$R_{вд} = \frac{П}{C_д} \times 100, \quad (2.12)$$

де  $R_{вд}$  – рентабельність витрат діяльності;

$С_д$  – витрати діяльності підприємства (без урахування податків на прибуток).

Важливим для аналізу фінансового потенціалу підприємства є визначення показника рентабельність продажів, який розраховується таким чином:


$$R_{np} = \frac{П_p}{P} \times 100, \quad (2.13)$$

де  $R_{np}$  – рентабельність продажів;

$P$  – виручка від реалізації продукції (без ПДВ, акцизного збору).

Цей показник оцінює, скільки прибутку доводиться на 1 гривню проданої продукту. Нижче наводиться аналітична таблиця 2.15, яка характеризує показники рентабельності підприємства ТОВ «Біос-К» за 2020-2022 роки.

Аналізуючи дані таблиці 2.15 необхідно відзначити стрибкоподібну зміну показників рентабельності підприємства із різким її зменшенням у 2021 році та незначним зростанням (а в окремих випадках і подальшим спадом) у 2022 році. Скорочення обсягів виробництва негативно вплинуло на розміри фінансових результатів підприємства, що і зменшило показники рентабельності.



Таблиця 2.15

Аналіз рентабельності підприємства ТОВ «Біос-К»  
за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення абсол. від попереднього року		Темп росту, %	
				2021 р.	2022 р.	2021 р.	2022 р.
<i>I. Звітні показники, тис. грн.</i>							
Середньорічний розмір капіталу – всього	5918,0	5446,25	5194,8	-471,75	-251,45	92,03	95,38
У тому числі власний капітал	1276,5	1420,35	1504,5	+143,85	+84,15	111,27	105,92
Фінансовий результат діяльності до оподаткування	660,1	314,1	391,9	-346,0	+77,8	47,58	124,77
Чистий прибуток	198,4	89,3	79,0	-109,1	-10,3	45,01	88,47
Фінансовий результат від операційної діяльності	988,5	720,9	945,6	-267,6	+224,7	72,93	131,17
Виручка від реалізації основної товарної продукції (без ПДВ, акцизного збору)	46558,3	24135,1	30982,1	-22423,2	+6847,0	51,84	128,37
Собівартість реалізованої продукції (згідно зі звітом про фінансові результати)	44466,5	22731,0	29402,2	-21735,5	+6671,2	51,12	129,35
Валовий прибуток	2091,8	1404,1	1579,9	-687,7	+175,8	67,12	112,52
Операційні витрати – всього по підприємству	45661,0	23505,5	30326,1	-22155,5	+6820,6	51,48	129,02
У тому числі на виробництво та збут реалізованої продукції	45600,4	23463,4	30257,9	-22137,0	+6794,5	51,45	128,96
Прибуток від реалізації продукції	957,9	671,7	724,2	-286,2	+52,5	70,12	107,82
Витрати діяльності без урахування податку на прибуток	45989,8	23912,3	30885,6	-22077,5	+6973,3	51,99	129,16
<i>II. Розрахункові показники, %</i>							
Рентабельність діяльності	11,15	5,76	7,54	-5,39	+1,78	51,71	130,81
Рентабельність діяльності з урахуванням тільки чистого прибутку	3,35	1,64	1,52	-1,71	-0,12	48,91	92,75
Рентабельність власного капіталу	51,71	22,11	26,05	-29,60	+3,94	42,76	117,79

Продовження табл. 2.15

Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком	15,54	6,29	5,25	-9,25	-1,04	40,45	83,52
Рентабельність операційної діяльності	16,70	13,23	18,20	-3,47	+4,97	79,25	137,52
Рентабельність операційних витрат	2,16	3,07	3,12	+0,91	+0,05	141,67	101,67
Рентабельність продукції	2,10	2,86	2,39	+0,76	-0,47	136,28	83,61
Рентабельність продукції за валовим прибутком	4,70	6,17	5,37	+1,47	-0,80	131,31	86,99
Рентабельність продажів	2,06	2,79	2,34	+0,73	-0,45	135,27	83,99
Рентабельність витрат діяльності	1,44	1,31	1,27	-0,13	-0,04	91,52	96,60

Будь-якій компанії треба вивчати інформацію про рентабельність її діяльності загалом. Це можна зробити за рахунок показника рентабельності підприємства (активів). Він рахується як частка від ділення прибутку (валового, операційного або чистого) та середньорічної вартості активів компанії.

Проведемо факторний аналіз рентабельності виробництва ТОВ «Біос-К» у таблиці 2.16 за наступною формулою:

$$R_e = \frac{ВП}{K} = \frac{Чд - C_{pn}}{OA + HA} \times 100, \quad (2.14)$$

де  $R_e$  – рентабельність виробництва;

$ВП$  – валовий прибуток;

$K$  – середньорічна сума капіталу фірми;

$Чд$  – чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг);

$C_{pn}$  – собівартість реалізованої продукції;

$OA$  – середньорічна вартість оборотних активів підприємства;

$HA$  – середньорічна вартість необоротних активів підприємства.

За даними таблиці 2.16, відхилення від базового рівня рентабельності у 2021 році склало -9,57%, а у 2022 р. – +4,63%.

Для визначення впливу факторів на зміну рентабельності виробництва у 2021 році порівняно із 2020 р. проведемо наступні розрахунки у таблиці 2.17.

Таблиця 2.16

Факторний аналіз рентабельності капіталу ТОВ «Біос-К»  
за 2020-2022 роки

Показники	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення абсолютне від попереднього року	
				2021 рік	2022 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	46558,3	24135,1	30982,1	-22423,2	+6847
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	44466,5	22731,0	29402,2	-21735,5	+6671,2
Валовий прибуток, тис. грн.	2091,8	1404,1	1579,9	-687,7	+175,8
Середньорічні залишки, в т.ч.	5918,0	5446,25	5194,8	-471,75	-251,45
оборотних активів, тис. грн.	4869,35	4301,25	3980,95	-568,1	-320,3
необоротних активів, тис. грн.	1048,65	1145	1213,85	+96,35	+68,85
Рентабельність виробництва, %	35,35	25,78	30,41	-9,57	+4,63

Таблиця 2.17

Розрахунок впливу факторів на зміну рентабельності виробництва  
ТОВ «Біос-К» за 2020-2021 роки

Умова розрахунку	Показники (фактори)				Рівень рентабельності, %	Величина впливу фактору, %
	$Ч_d$	$C_{pn}$	$OA$	$HA$		
2020 рік	46558,3	44466,5	4869,35	1048,65	35,35	
Умова 1	24135,1	44466,5	4869,35	1048,65	-343,55	-378,90
Умова 2	24135,1	22731	4869,35	1048,65	23,73	+367,28
Умова 3	24135,1	22731	4301,25	1048,65	26,25	+2,52
2021 рік	24135,1	22731	4301,25	1145	25,78	-0,47
<b>Баланс факторів</b>						<b>-9,57</b>

Отже, рентабельність виробництва у 2021 р. зменшилась на 9,57%. Розрахунки свідчать, що це відбулось у першу чергу за рахунок різкого скорочення чистого доходу від реалізації продукції (-378,9%).

Водночас скорочення собівартості реалізованої продукції та вартості оборотних активів, певним чином нівелювало надзвичайну негативну тенденцію, сумарний позитивний вплив цих двох факторів становив +369,8%.

Для визначення впливу факторів на зміну рентабельності виробництва у 2018 році порівняно із 2017 р. проведемо наступні розрахунки у таблиці 2.18.

Розрахунок впливу факторів на зміну рентабельності виробництва  
ТОВ «Біос-К» за 2021-2022 роки

Умова розрахунку	Показники (фактори)				Рівень рентабельності, %	Величина впливу фактору, %
	$Ч_0$	$C_{pn}$	$OA$	$HA$		
2021 рік	24135,1	22731	4301,25	1145	25,78	
Умова 1	30982,1	22731	4301,25	1145	151,50	+125,72
Умова 2	30982,1	29402,2	4301,25	1145	29,01	-122,49
Умова 3	30982,1	29402,2	3980,95	1145	30,82	+1,81
2022 рік	30982,1	29402,2	3980,95	1213,85	30,41	-0,41
<b>Баланс факторів</b>						<b>+4,63</b>

Отже, рентабельність виробництва у 2022 р. зросла на 4,63%. Розрахунки свідчать, що це відбулось, в першу чергу, за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (+125,72%) та скорочення вартості оборотних активів (+1,81%). Водночас зростання собівартості реалізованої продукції та зростання вартості необоротних активів привело до скорочення рентабельності виробництва на 122,9%.

Таким чином, основним резервом зростання показника рентабельності виробництва є скорочення собівартості реалізованої продукції, що дозволить підприємству у майбутньому збільшити рентабельність виробництва.

Отже, проаналізувавши динаміку активів, варто відзначити, що вартість активів підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно. Щодо складу активів, то протягом досліджуваного періоду сума та питома вага необоротних активів підприємства постійно змінювалась. Можна відзначити зростання вартості необоротних активів підприємства, у першу чергу, за рахунок збільшення вартості його основних засобів.

Варто відзначити негативну структуру активів виробничого підприємства, оскільки лівову частку у структурі активів складає вартість оборотних коштів, що свідчить про певні негативні явища у діяльності підприємства пов'язані, у першу чергу, із зростанням залишків нереалізованої готової продукції та сум дебіторської заборгованості підприємства.

Необхідно також наголосити на відсутності у динаміці вартості та структури активів чітко визначених позитивних тенденцій їх зміни, тобто ситуація протягом усього досліджуваного періоду залишається стабільно негативною, що вимагає від керівництва певних рішучих дій щодо реалізації ефективної структурної політики по оздоровленню складу активів.

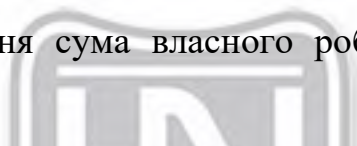
Що стосується джерел майна, то необхідно відмітити зростання протягом досліджуваного періоду суми власного капіталу підприємства. Необхідно однак зауважити, що частка власного капіталу підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно склавши на кінець 2022 р. 22,88% проти 18,97% у 2020 р. та 40,23% у 2021 р.

Наявність позитивної динаміки у вартості власного капіталу підприємства не нівелює його значної недостачі для забезпечення ефективного управління фінансовим потенціалом та незалежності підприємства. Крім того, варто звернути увагу на значні суми поточних зобов'язань, за рахунок яких на кінець 2022 р. сформовано 77,12% джерел формування майна, що свідчить про незадовільну структуру та динаміку величини джерел формування господарських засобів підприємства ТОВ «Біос-К». Така ситуація засвідчує неприйнятну картину формування активів підприємства та не надає впевненості у перспективах фінансово стійкої господарської діяльності.

Аналіз ліквідності балансу показує нам, що протягом досліджуваного періоду баланс підприємства не слід вважати абсолютно ліквідним, оскільки, підприємство мало нестачу високоліквідних активів та активів, що швидко реалізуються, однак, протягом досліджуваного періоду воно дотримувалось мінімуму фінансової стабільності – існування власних оборотних майнових цінностей. Розраховані значення показника загальної ліквідності свідчать про недостатню суму всіх платіжних засобів щодо суми всіх платіжних зобов'язань, значення показника вказує на незначне перевищення суми ліквідних активів над поточними зобов'язаннями у 2020 та 2021 та зворотну ситуацію на кінець 2022 року, що є підставою для визнання підприємства неліквідним.

Протягом досліджуваного періоду підприємство загалом дотримується мінімальних вимог щодо ліквідності за винятком значення показника абсолютної ліквідності. Узагальнену оцінку управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства через аналіз показників його фінансової стійкості було проведено з використанням трьох різних методик. Згідно першої методики, фінансова стійкість у 2020-2022 роках характеризується як абсолютна. Згідно із другою методикою фінансова стійкість у 2020-2022 роках характеризується як нормальна. Третя методика визначає рівень фінансової стійкості підприємства у 2020-2022 роках як нестійкий.

Основним аспектом, що негативно впливає на зростання ефективності управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу досліджуваного підприємства, є недостатня сума власного робочого капіталу для покриття запасів підприємства.



## **Висновки до розділу 2**

Підприємство працювало прибутково протягом усього досліджуваного періоду. При чому 99% доходів підприємство формує за рахунок виручки від реалізації продукції. Саме величина та динаміка цих доходів і справила визначальний вплив на розміри чистого прибутку підприємства у 2020-2022 роках. Найбільшу питому вагу серед витрат підприємства складала собівартість реалізованої продукції, саме її динаміка визначально впливала на формування фінансового результату підприємства.

Що стосується показників прибутковості ТОВ «Біос-К», то необхідно відзначити стрибкоподібну зміну показників рентабельності підприємства із різким її зменшенням у 2021 році та незначним зростанням (а в окремих випадках і подальшим спадом) у 2022 році. Різке зменшення показників рентабельності було пов'язано насамперед із проблемами, що виникли у підприємства через карантинні обмеження. Скорочення обсягів виробництва негативно вплинуло на розміри фінансових результатів підприємства, що і зменшило показники рентабельності.

### **РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «БІОС-К»**

#### **3.1. Шляхи удосконалення фінансового ризик-менеджменту ТОВ «Біос-К»**

Важливим для удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств є фінансовий ризик-менеджмент. У загальному портфелі ризиків чільне місце відводять сукупності фінансових ризиків, де за ступенем небезпеки ключове місце посідає ризик зниження фінансової стабільності.

Фінансовий ризик зниження стійкості компанії є постійним фактором у світі бізнесу та особистих фінансів. Простіше кажучи, фінансовий ризик – це можливість втратити гроші через різні фактори, такі як волатильність ринку, економічні спади та непередбачувані події. Він може виникнути в будь-якій фінансовій операції, незалежно від того, чи це інвестиції в акції, чи позика, чи запуск нового бізнесу.

Ступінь фінансового ризику варіюється залежно від інвестиції або транзакції, і для організацій важливо розуміти, як ефективно ним управляти. Це передбачає виявлення потенційних ризиків, аналіз ймовірності та впливу цих ризиків, а також вжиття заходів для їх контролю та пом'якшення.

На практиці використовують два ключові варіанти захисту компаній від ризику зниження стійкості фінансового становища, які передбачають або пасивні дії (втручання), або активні дії (реагування).

Пасивний спосіб захиститися не спричиняє із боку фірми активного втручання, спрямованого на зменшення ризику. Активне ж реагування, натомість, характеризується безпосереднім здійсненням компанією відповідних заходів у щодо пониження ризику втрати фінансової стабільності фірми.

Запропоновану блок-схему процесу управління ризиком зниження ефективності інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» через зниження фінансової стабільності наведено на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Блок-схема процесу управління ризиком зменшення ефективності інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» через зниження фінансової стійкості

Проблеми виникнення ризику мають розглядатися не тільки у кінцевих стадіях управління фінансовою стабільністю, а а також у процесі діагностування самої проблеми, коли генеруються та структуризуються цілі.

Інколи ризик є виправданим, просто треба провести межу між допустимим та неприйнятним ризиком. Знайти відповідь на це питання можна, якщо провести кількісну та якісну оцінки ризику.



Ступінь допустимого ризику зменшення ефективності інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства визначається з урахуванням таких факторів як величина основних засобів та власного капіталу, потенціалу виробництва, рівня прибутковості та інше.

Чим більший обсяг власного капіталу має компанія, чим більше її лінійка товарів чи послуг диверсифікована, тим менш чутлива вона до ризику зниження фінансової стійкості підприємства як ключового показника оцінки фінансового потенціалу та управління інноваційним розвитком цього потенціалу на підприємстві.

Логічний процес аналізу ризику зниження рівня фінансової стійкості підприємства ТОВ «Біос-К» у процесі здійснення управлінських рішень показано на рис. 3.2.

Оцінка управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства потребує здійснення систематичного процесу оцінки потенційних загроз фінансовому благополуччю бізнесу. Для виявлення фінансових ризиків та ризику погіршення фінансової стійкості компанії можна зробити такі кроки:

1) провести оцінку ризиків. Першим кроком у виявленні фінансових ризиків є проведення оцінки ризиків. Це передбачає оцінку потенційних ризиків для фінансової стабільності, таких як волатильність ринку, зміни процентних ставок, інфляція та економічні умови.

2) перевірка фінансової звітності. Аналіз фінансової звітності, включаючи звіти про прибутки та збитки, баланси та звіти про рух грошових коштів, може допомогти виявити потенційні ризики для фінансової стабільності, такі як зниження доходів або збільшення рівня боргу.

3) Відслідковування ринкових тенденцій. Моніторинг ринкових тенденцій може допомогти виявити потенційні фінансові ризики, такі як зміни цін на активи, процентних ставок або валютних курсів.

4) Аналіз конкурентного середовища. Аналіз конкурентного середовища може допомогти виявити потенційні ризики для фінансової стабільності, такі як вихід на ринок нових конкурентів або зміни в поведінці споживачів.

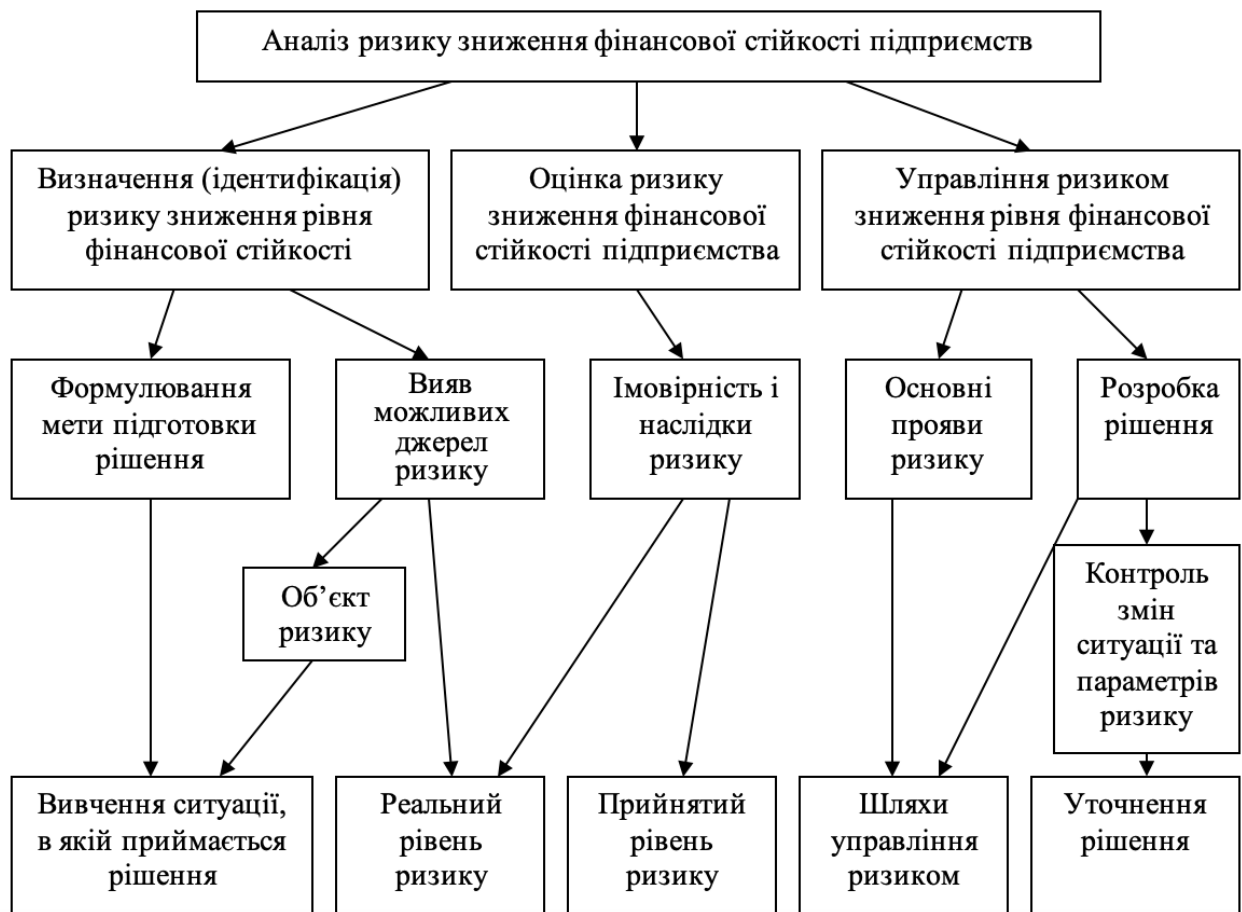


Рис. 3.2. Логічний процес аналізу ризику зниження рівня фінансової стійкості підприємства ТОВ «Біос-К» під час прийняття управлінських рішень

5) Оцінка регуляторного середовища. Може допомогти виявити потенційні фінансові ризики, такі як зміни в податковому законодавстві або нові правила, які можуть вплинути на бізнес-операції.

6) Здійснення сценарного аналізу. Може допомогти виявити потенційні фінансові ризики шляхом оцінки потенційного характеру впливу різних економічних сценаріїв на фінансові показники.

Визначивши потенційні ризики для фінансової стабільності юридичні особи можуть вжити заходів для управління та пом'якшення цих ризиків, зменшуючи ймовірність фінансових труднощів або втрат. На нашу думку, вибір конкретних дій щодо оцінки фінансового ризику залежить від інформаційної бази даних та рівня кваліфікації управлінських кадрів.

Під час реалізації політики управління ризиком погіршення стану інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства необхідно здійснювати профілактичні заходи та розробити систему внутрішнього страхування. Профілактика ризику погіршення стану інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства повинна проводитися у чотирьох напрямках: уникнення, мінімізація, диверсифікація, лімітування (рис. 3.3).

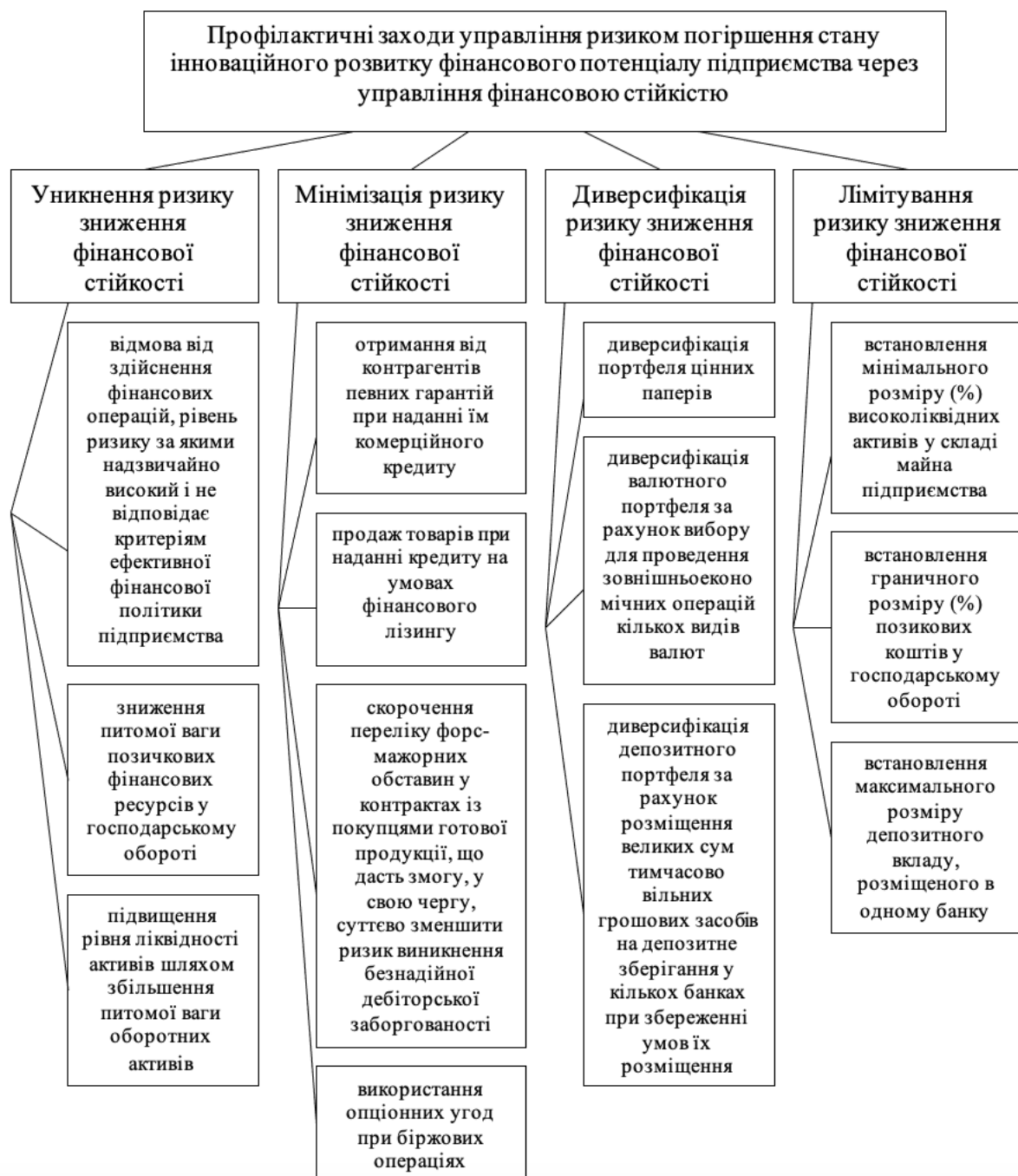


Рис. 3.3. Структура профілактичних заходів управління ризиком погіршення стану інноваційного розвитку фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К»

Також вважаємо, що компаніям слід здійснювати додаткову діяльність, що пов'язана із страхуванням ризику погіршення фінансової стійкості.

Заходи направлені на внутрішнє страхування ризиків погіршення фінансової стійкості мають нівелювати негативні наслідки у процесі інноваційного розвитку компанії. Розглянемо ключові вектори внутрішнього страхування ризиків погіршення фінансової стабільності компанії для удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» (рис. 3.4).

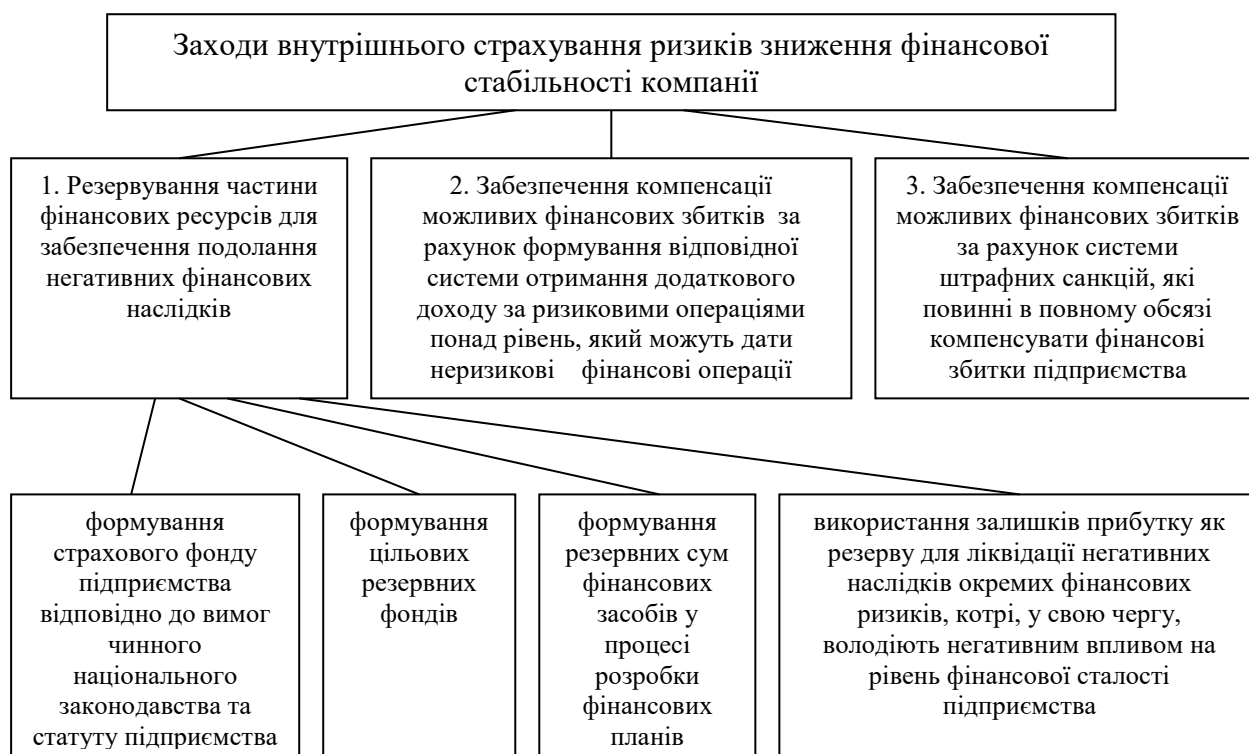


Рис. 3.4. Структура заходів внутрішнього страхування ризиків зниження фінансової стійкості підприємства ТОВ «Біос-К»

Сутність зовнішнього страхування ризику зниження фінансової стійкості підприємства ТОВ «Біос-К» характеризується відмовою компанії від якоїсь суми доходу, щоб уникнути такого ризику (нівелювати ступінь ризику до нуля). Зовнішнє страхування ризику зменшення фінансової стабільності фірми виконують, як правило, спеціалізовані страховики – страхові компанії, де

подібне страхування виступає ключовою діяльністю. Фактором такого вибору щодо надійності страхової компанії може виступати її рейтинг.

Підсумовуючи можна сказати, що формування адекватної системи внутрішнього страхування та здійснення заходів профілактики може швидко та максимально безболісно усунути ризик погіршення стану управління інноваційного розвитку фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К» у складних умовах перехідного періоду, що, у свою чергу, сприятиме зміцненню як фінансової, так і загальної стійкості підприємства ТОВ «Біос-К» в умовах сучасного нестабільного економічного середовища.

### **3.2. Управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К» шляхом удосконалення портфеля та джерел фінансування активів підприємства**

Важливою складовою управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства є встановлення оптимальної структури активів та капіталу.

Структура капіталу показує, скільки грошей – або капіталу – підтримують бізнес, фінансують його активи та операційну діяльність. Вона також може показувати придбання компанії та капітальні витрати, які можуть вплинути на кінцевий результат бізнесу. Структура капіталу є важливим терміном для розуміння, особливо для управління розвитком фінансового потенціалу.

Управління капіталом в компанії може відрізнитися залежно від того, який це капітал. Двома найважливішими видами капіталу є борговий та власний капітал. Компанії повинні демонструвати акціонерам, інвесторам та іншим особам, що вони мають хороше співвідношення боргу до власного капіталу або боргу до капіталу загалом, щоб заохотити більшу підтримку компанії – фінансову чи іншу. У деяких випадках компанії можуть залучати борги для фінансування своєї діяльності. Але якщо компанія має занадто великий борг,

вона може вважатися надто ризикованою і не мати достатньої винагороди для інвесторів, щоб запропонувати більшу фінансову підтримку.

Хоча структура капіталу може відрізнятись залежно від галузі, вона важлива для всіх видів бізнесу – від малих підприємств, які управляють своїми стартовими фінансами, до великих міжнародних компаній, які управляють своїми фондами з метою розширення. Кожна компанія повинна переконатися, що вона використовує оптимальну структуру капіталу для свого бізнесу та галузі.

Отже, структура капіталу – це певне співвідношення боргових зобов'язань і власного капіталу, що використовується для фінансування активів і операцій компанії. З корпоративної точки зору, власний капітал є більш дорогим, постійним джерелом капіталу з більшою фінансовою гнучкістю. Фінансова гнучкість дозволяє компанії залучати капітал на прийнятних умовах, коли він потрібен. І навпаки, боргові зобов'язання є дешевшим джерелом капіталу з обмеженим терміном погашення, яке юридично зобов'язує компанію здійснювати обіцяні відтоки грошових коштів за фіксованим графіком з необхідністю рефінансування в майбутньому за невідомою вартістю.

Утворення структури капіталу нерозривно пов'язане з урахуванням переваг та недоліків кожного з видів капіталу.

Так, до переваг власного капіталу відносять такі:

1) менший ризик при фінансуванні за рахунок власного капіталу, оскільки компанії не потрібно здійснювати фіксовані щомісячні платежі за кредитом. Це може бути особливо корисно для стартапів, які можуть не мати позитивних грошових потоків протягом перших місяців;

2) кредитні проблеми. Якщо у фірми є проблеми з кредитами, фінансування за рахунок власного капіталу може бути єдиним варіантом для фінансування зростання. Навіть якщо їй запропонують боргове фінансування, відсоткова ставка може бути занадто високою, а платежі занадто великими, щоб бути прийнятними.

3) грошові потоки: фінансування за рахунок власного капіталу не виводить кошти з бізнесу. Погашення боргових зобов'язань вилучає кошти з грошового потоку компанії, зменшуючи кошти, необхідні для фінансування зростання.

4) довгострокове планування: інвестори у власний капітал не очікують негайного повернення своїх інвестицій. Вони орієнтуються на довгострокову перспективу.

Серед недоліків щодо залучення власного капіталу такі:

- вартість: інвестори в акціонерний капітал очікують на повернення своїх грошей. Власник бізнесу повинен бути готовий поділитися частиною прибутку компанії зі своїми партнерами по акціонерному капіталу. Сума грошей, що виплачується партнерам, може бути вищою, ніж відсоткові ставки за борговим фінансуванням;

- втрата контролю: власник повинен відмовитися від частини контролю над своєю компанією, коли він залучає додаткових інвесторів. Пайові партнери хочуть мати право голосу при прийнятті рішень, особливо важливих для бізнесу;

- потенціал для конфліктів: усі партнери не завжди будуть погоджуватися при прийнятті рішень. Ці конфлікти можуть виникати через різне бачення компанії та розбіжності щодо стилів управління. Власник повинен бути готовим вирішувати ці розбіжності.

Отже, компанія, що застосовує лише власний капітал, має навищий рівень фінансової стабільності, проте створює значні обмеження для швидкості свого розвитку (бо не може акумулювати додаткові активи у сприятливі періоди ринкової кон'юнктури) і не отримує ефект фінансового лівериджу (нехтує фінансовими можливостями збільшення прибутку за рахунок вкладеного капіталу).

До переваг залучення позикового капіталу можна віднести:

- контроль: отримання кредиту є тимчасовим. Відносини закінчуються, коли борг погашається. Кредитор не має жодного впливу на те, як власник веде свій бізнес;

- податки: відсотки за кредитом не підлягають оподаткуванню, тоді як дивіденди, що виплачуються акціонерам, не підлягають;

- передбачуваність: виплати основної суми та відсотків за кредитом визначені заздалегідь, тому їх легше врахувати в грошовому потоці компанії. Позики можуть бути короткостроковими, середньостроковими або довгостроковими.

До недоліків залучення позикового капіталу компанією:

- кваліфікаційні вимоги: компанія та власник повинні мати прийнятні кредитні рейтинги, щоб претендувати на кредит;

- фіксовані платежі: виплати основної суми та відсотків повинні здійснюватися у визначені дати в обов'язковому порядку. Підприємства з непередбачуваними грошовими потоками можуть мати труднощі зі здійсненням виплат за кредитом. Спад продажів може створити серйозні проблеми з дотриманням термінів виплат за кредитом;

- грошові потоки: занадто велика заборгованість підвищує ймовірність того, що бізнес матиме проблеми з виплатами за кредитами, якщо грошові потоки зменшаться. Інвестори також розглядатимуть компанію як більш ризиковану і неохоче вкладатимуть додаткові інвестиції в акціонерний капітал;

- застава: кредитори, як правило, вимагають, щоб певні активи компанії перебували в заставі, а власник часто зобов'язаний особисто гарантувати позику.

Отже, якщо підприємство застосовує позиковий капітал, то воно має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (шляхом утворення додаткових сум активів) та можливості росту фінансової рентабельності діяльності (шляхом застосування ефекту фінансового лівереджа). Проте у більшій мірі генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства.

Оптимізація структури капіталу та активів підприємства ТОВ «Біос-К» згідно балансового методу проводиться поетапно. На першому етапі визначається укрупнена структура балансу з позиції забезпечення фінансової стійкості підприємства. При цьому активи поділяються на необоротні та оборотні, а пасиви – на власні та позикові засоби.



Як було зазначено у другому розділі магістерської роботи, важливими показниками оцінки управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу є коефіцієнт автономії та коефіцієнт маневреності власного капіталу. Коефіцієнт автономії характеризує фінансову структуру капіталу і мінімальне значення даного показника оцінюється на рівні 0,5 . Звідси отримаємо першу нерівність:

$$B3 \geq 0,5 \times П , \quad (3.1)$$

де  $B3$  – власні засоби підприємства (власний капітал);

$П$  – підсумок пасиву (валюта балансу).

Таким чином, питома вага власного капіталу у валюті балансу може варіювати в межах 50-100%. Відповідно, питома вага залучених засобів може складати 0-50%.

Мінімальною умовою ефективного управління фінансовим потенціалом компанії є наявність власних оборотних засобів. Сума власних оборотних засобів визначається як різниця між сумою джерел власних засобів і вартістю необоротних активів підприємства. Достатність власних оборотних засобів та ефективність їх використання можна оцінити за допомогою коефіцієнта маневреності. Даний коефіцієнт представляє собою відношення суми власних оборотних засобів до загальної суми власних засобів (власного капіталу). Нормальне мінімальне значення коефіцієнта маневреності для підприємств оцінюється на рівні 0,2. Це означає, що не менше 20% власного капіталу повинно бути спрямовано на формування власних оборотних засобів. Відповідно, на фінансування необоротних активів повинно бути спрямовано не більше 80% джерел власних засобів. Звідси отримаємо наступні нерівності:

$$BO3 \geq 0,2 \times B3 , \quad (3.2)$$

$$HA \leq 0,8 \times B3 , \quad (3.3)$$

де  $BO3$  – власні оборотні засоби (власний оборотний капітал);

$HA$  – необоротні активи.

Тепер необхідно визначити структуру активів підприємства ТОВ «Біос-К». Мінімально допустима питома вага власного капіталу складає 50%. У відповідності з отриманими раніше співвідношеннями, власні оборотні засоби складають 20% від суми власного капіталу. Таким чином, питома вага власних оборотних засобів у валюті балансу при таких умовах повинна складати 10%:

$$\begin{array}{l} BOZ = 0,2 \times BZ \\ \quad \downarrow \\ BZ = 0,5 \times \Pi \end{array} \Rightarrow BOZ = 0,2 \times (0,5 \times \Pi) = 0,1 \times \Pi \quad (3.4)$$

Звідси нескладно визначити, що питома вага необоротних активів складе 40%, а оборотних засобів відповідно – 60%:

$$\begin{array}{l} HA = 0,8 \times BZ \\ \quad \downarrow \\ BZ = 0,5 \times \Pi \end{array} \Rightarrow HA = 0,8 \times BZ = 0,8 \times (0,5 \times \Pi) = 0,4 \times \Pi \quad (3.5)$$

Отримана структура активів є неефективною з точки зору використання засобів підприємства для підприємницької діяльності. Звідси слідує, що для визначення оптимальної структури пасивів її необхідно розглядати разом зі структурою активів підприємства.

При формуванні активів необхідно забезпечити таке поєднання необоротних і оборотних активів, яке, з одного боку, забезпечило би їх високу здатність генерувати прибуток, яка притаманна необоротним активам, а з іншого боку – високу ліквідність та оборотність, притаманну оборотним засобам.

Структуру активів підприємства ТОВ «Біос-К» можна охарактеризувати за допомогою коефіцієнта реальної вартості необоротних активів, який визначається як питома вага основних засобів та інших необоротних активів в загальній вартості активів. Нормальне мінімальне значення даного показника для підприємств оцінюється на рівні 0,3. Виходячи з цього, укрупнена структура активів виглядає наступним чином:

30% – необоротні активи;

70% – оборотні активи.

Як було зазначено вище, власний капітал спрямовується на фінансування необоротних активів. Маючи у розпорядженні питому вагу необоротних активів

і мінімальне співвідношення власних оборотних засобів і власного капіталу, визначимо мінімальну нормальну питому вагу власного капіталу у валюті балансу:

$$BZ = HA + BOZ, \quad (3.6),$$

$$BOZ = 0,2 \times BZ, \quad (3.7),$$

$$BZ = HA + 0,2 \times BZ = 30\% + 0,2 \times BZ, \quad (3.8),$$

$$0,8 \times BZ = 30\%, \quad (3.9),$$

$$BZ = 37,5\% \quad (3.10).$$

Таким чином, питома вага власного капіталу (коефіцієнт автономії) повинна складати не менше 37,5%, відповідно питома вага залучених засобів (коефіцієнт фінансової залежності) не повинна перевищувати 62,5% валюти балансу. Питома вага власних оборотних засобів в структурі балансу при таких умовах складе 7,5%.

Укрупнена структура балансу підприємства ТОВ «Біос-К» з позиції забезпечення ефективного управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу буде виглядати наступним чином (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Укрупнена структура балансу підприємства ТОВ «Біос-К»

Актив	Пасив
Необоротні активи $\geq 30\%$	Власні засоби $\geq 37,5\%$
Оборотні засоби $\leq 70\%$ в т.ч. власні оборотні засоби $\geq 7,5\%$	Залучені засоби $\leq 62,5\%$

Другий етап оптимізації структури балансу підприємства ТОВ «Біос-К» спрямований на забезпечення достатнього рівня його ліквідності і платоспроможності. При цьому проводиться подальша деталізація складу активів і пасивів.

Ліквідність визначається співвідношенням поточних активів і поточних пасивів підприємства. У фінансовій практиці застосовуються застарілі нормативні значення показників ліквідності, тому ми, аналізуючи теоретичний матеріал, зупинились на таких мінімальних значеннях коефіцієнтів:

- коефіцієнт поточної ліквідності (відношення поточних активів до поточних пасивів підприємства) – 1,5. В той же час, надто високе значення свідчить про неефективне управління активами, тому є доцільним встановити верхню межу значення коефіцієнта поточної ліквідності на рівні 2,5;

- коефіцієнт критичної ліквідності є більш жорстким показником – нормальне його значення повинно складати 0,7.

- коефіцієнт абсолютної ліквідності – рекомендоване значення даного показника складає 0,2.

З урахуванням оптимальних значень показників ліквідності розраховується деталізована структура балансу ТОВ «Біос-К». Спочатку визначаємо склад залучених підприємством засобів. Діапазон оптимальних значень коефіцієнта загальної ліквідності складає 1,5÷2,5. Визначаємо питому вагу короткострокових зобов'язань у валюті балансу за умови, що питома вага оборотних засобів, як нами було досліджено раніше, не повинна перевищувати 70%:

враховуючи ліву межу діапазону:

$$K3 \leq \frac{O3}{1,5}, \quad K3 \leq \frac{70\%}{1,5} \leq 46,7\%, \quad (3.11)$$

враховуючи праву межу діапазону:

$$K3 \geq \frac{O3}{2,5}, \quad K3 \geq \frac{70\%}{2,5} \geq 28\%, \quad (3.12)$$

де  $K3$  – короткострокові зобов'язання підприємства;

$O3$  – оборотні засоби підприємства.

Для забезпечення оптимального рівня поточної ліквідності питома вага поточних (короткострокових) зобов'язань повинна складати не більше 28-46,7% валюти балансу.

Таким чином, оптимальна питома вага поточних зобов'язань складає 28-46,7%, а довгострокових залучених засобів 15,8-34,5% (як було досліджено, сума поточних і довгострокових зобов'язань повинні складати не більше 62,5%).

У подальшому визначаємо склад поточних активів. Оптимізація структури оборотних засобів розпочинаємо з розрахунку питомої ваги абсолютно ліквідних активів (грошових засобів та їх еквівалентів). Враховуючи, що рекомендоване значення коефіцієнта абсолютної ліквідності оцінюється на рівні 0,2, отримаємо наступне співвідношення:

$$ГЗ = 0,2 \times КЗ, \quad (3.13)$$

де  $ГЗ$  – грошові засоби та їх еквіваленти.

Питома вага поточних зобов'язань у валюті балансу рівна 28-46,7%. Звідси отримаємо оптимальну питому вагу грошових засобів у валюті балансу, яка складе 5,6-9,3%.

Наступним кроком оптимізації є визначення питомої ваги дебіторської заборгованості. Вона визначається на основі мінімального нормального рівня коефіцієнта критичної ліквідності, який оцінюємо на рівні 0,7. Отримаємо наступне співвідношення:

$$ГЗ + ДЗ = 0,7 \times КЗ, \quad (3.14)$$

де  $ДЗ$  – дебіторська заборгованість.

Маючи питому вагу короткострокових зобов'язань і грошових засобів, можна визначити оптимальну питому вагу дебіторської заборгованості у валюті балансу – вона складе 14-23,4%. Виходячи з отриманих даних, нескладно на основі рекомендованого мінімального показника поточної ліквідності (1,5) визначити оптимальну питому вагу запасів.

$$З + ГЗ + ДЗ = 1,5 \times КЗ, \quad (3.15)$$

де  $З$  – запаси підприємства.

Оптимальна питома вага запасів не повинна перевищувати 22,4-37,3%.

Таким чином, деталізована структура балансу підприємства ТОВ «Біос-К», що забезпечує його ліквідність і фінансову стійкість, буде виглядати наступним чином (враховано лише праві межі діапазонів) (табл. 3.2).

## Деталізована структура балансу підприємства ТОВ «Біос-К»

Актив	% до підсумку	Пасив	% до підсумку
Необоротні активи (НА)	$\geq 30\%$	Власні засоби (капітал) (ВЗ)	$\geq 37,5\%$
Оборотні засоби (ОЗ)	$\leq 70\%$	Залучені засоби	$\leq 62,5\%$
в тому числі:		в тому числі:	
- запаси (З)	$\leq 37,3$	- довгострокові залучені засоби (ДЗЗ)	$\leq 15,8$
- дебіторська заборгованість (ДЗ)	$\leq 23,4$	- короткострокові зобов'язання (КЗ)	$\leq 46,7$
- грошові засоби та їх еквіваленти (ГЗ)	$\leq 9,3$		
Валюта балансу (ВБ)	100	Валюта балансу (ВБ)	100

Основні співвідношення, які використовуються при плануванні та оптимізації структури балансу приведені на рис. 3.5.

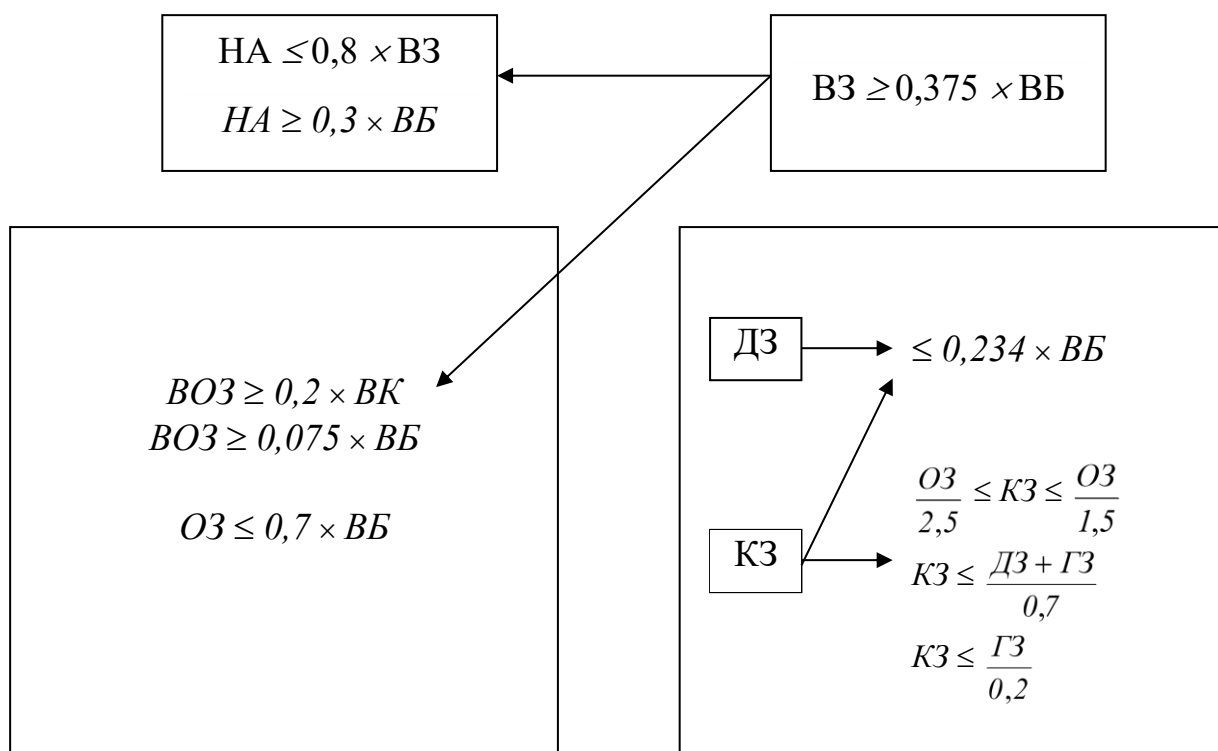


Рис. 3.5. Основні співвідношення, які використовують при плануванні та оптимізації балансу підприємства ТОВ «Біос-К»

Отримана структура балансу підприємства ТОВ «Біос-К» встановлює мінімальну питому вагу необоротних активів і власних джерел засобів у валюті балансу, максимальну питому вагу оборотних засобів і залучених коштів, які



дозволяють забезпечити нормальну фінансову стійкість та ліквідність підприємства, а відтак дозволяють здійснювати ефективне управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу. Співвідношення різноманітних груп поточних активів можуть бути і іншими. Якщо підприємство ТОВ «Біос-К» ставить за мету підвищення рівня критичної та абсолютної ліквідності, то питома вага дебіторської заборгованості і грошових активів може бути збільшена за рахунок скорочення питомої ваги матеріальної частини оборотних засобів підприємства.

### **3.3. Інноваційна політика управління фінансовим потенціалом досліджуваного підприємства**

Досліджений інструментарій практично використовуємо в ході виконання аналітичної роботи, пов'язаної з дослідженням управління фінансовим потенціалом та платоспроможності у напрямку оптимізації структури балансу підприємств ТОВ «Біос-К». Важливою метою дослідження є пошук консенсусу між зростанням основних статей активу та окремих джерел їх фінансування. Тому, в рамках даного розділу, основний акцент сконцентруємо на оптимізації структури активів підприємства та джерел їх фінансування, на аналітичному рівні покажемо стан справ стосовно оборотності кредиторської заборгованості та сформуємо певні висновки і пропозиції.

Апробацію такої методики з подальшим формуванням та виробленням висновків проведемо на основі балансу ТОВ «Біос-К» станом на кінець 2022 року. Покажемо деталізовану структуру балансу підприємства, отримаємо наступні дані (табл. 3.3).

Розглянемо структуру активів підприємства, користуючись дослідженими у пункті 3.2. критеріями оптимальності по відношенню до валюти балансу.

Загалом, розглядаючи структуру активів, можна зробити такі висновки:

1. На підприємстві спостерігається значний обсяг залишків запасів (в основному готової продукції), питома вага яких складає 44,78% до валюти

## Деталізована структура балансу ТОВ «Біос-К» на кінець 2022 р.

Актив	% до підсумку	Оптим. знач.	Пасив	% до підсумку	Оптим. знач.
Необоротні активи (НА)	18,52	≥ 30%	Власні засоби (капітал) (ВЗ)	22,88	≥ 37,5%
Оборотні засоби (ОЗ)	81,48	≤ 70%	Залучені засоби	77,12	≤ 62,5%
в тому числі:			в тому числі:		
- запаси (З)	44,78	≤ 37,3%	- довгострокові залучені засоби (ДЗЗ)	0,0	≤ 15,8%
- дебіторська заборгованість (ДЗ)	35,94	≤ 23,4%	- короткострокові зобов'язання (КЗ)	77,12	≤ 46,7%
- грошові засоби та їх еквіваленти (ГЗ)	0,76	≤ 9,3%			
<b>Валюта балансу (ВБ)</b>	100	100%	<b>Валюта балансу (ВБ)</b>	100	100%

балансу, що не відповідає критерію оптимальності –  $\leq 37,3\%$ , крім того питома вага дебіторської заборгованості становить  $35,94\%$  при оптимальному значенні –  $\leq 23,4\%$ . Натомість обсяги ліквідних фондів обігу підприємства – грошових засобів – задовольняють критерій оптимальності –  $\leq 9,3\%$ .

Що стосується необоротних активів, то їх питома вага також не задовольняє оптимальне значення  $> 30\%$  і становить  $18,52\%$ .

З метою отримання оптимальної структури активів підприємства останньому необхідно знизити питому вагу запасів шляхом скорочення обсягів залишків готової продукції на складах підприємства, а також здійснити заходи щодо стягнення з боржників сум дебіторської заборгованості. Дані заходи сприятимуть досягненню цільової оптимальної пропорції активів підприємства та пришвидшенню фінансово-експлуатаційного циклу обороту капіталу.

Для покращення управління фінансовим потенціалом досліджуваного підприємства, як показують результати аналізу, є недоцільним:

- замороження значної частини засобів в запасах (сировини, готової продукції, товарів) – це спричиняє першочергову потребу підприємства у фінансуванні;

- надання значних відстрочок платежів клієнтам – такі відстрочки відповідають комерційним традиціям, підприємство утримується при цьому від негайного повернення затрат – звідси друга важлива потреба у фінансуванні.



2. Структура пасивів підприємства не відповідає критеріям оптимальності ні по питомій вазі власного капіталу (22,88% при оптимальному значенні  $\geq 37,5\%$ ), ні по структурі залучених засобів (повна відсутність довгострокових зобов'язань за умови питомої ваги короткострокових зобов'язань у розмірі 77,12% за оптимального значення  $\leq 46,7\%$ ).

При аналізі активів підприємства як остаточної форми вираження фінансових ресурсів недостатньо показати склад активів та виявити основні тенденції щодо їх динаміки за досліджуваний період. Необхідно узагальнити основні результати аналізу. Дане завдання реалізуємо за допомогою алгоритму формування політики управління поточними активами і, відповідно до неї, подамо загальну характеристику політики управління поточними пасивами. Акцент на поточні активи і пасиви зроблено з причини переважаючої питомої їх ваги, відповідно у структурі загального обсягу активів і пасивів підприємства. Поєднання даних аспектів дозволяє обрати прийнятну для підприємства комплексну політику управління поточними активами і пасивами.

Так, фінансові менеджери повинні визначити найбільш вигідний рівень оборотних активів, щоб максимізувати прибуток акціонерів. Для підтримання заздалегідь визначеного рівня виробництва компанії потрібні основні та оборотні активи. Однак, щоб підтримувати той самий рівень виробництва, компанія може утримувати різні рівні оборотних активів. Зі збільшенням обсягів виробництва та продажів потреба в оборотних активах також зростає.

Як правило, оборотні активи не зростають прямо пропорційно до рівня виробництва, оборотні активи можуть зростати обернено пропорційно до рівня виробництва. Ця залежність ґрунтується на концепції, що коли виробляється невелика кількість одиниць продукції, потрібні більші відносні витрати на оборотні активи, ніж потім, коли компанія може використовувати свої оборотні активи більш ефективно та раціонально.

Рівень оборотних активів можна розрахувати шляхом ділення суми оборотних активів на суму основних оборотних активів. Підтримання високого рівня такого співвідношення свідчить про консервативну політику управління

оборотними активами, а нижчий рівень співвідношення означає агресивну політику управління оборотними активами за умови, що інші фактори залишаються незмінними. Консервативна політика свідчить про високий рівень ліквідності та менший ризик, тоді як агресивна політика свідчить про вищий ризик та низький рівень ліквідності. Практика управління оборотними активами більшості компаній, ймовірно, буде знаходитись між цими двома крайніми політиками.

Потреба фірми в оборотному капіталі визначається шляхом розгляду двох питань.

1) яким має бути рівень поточних активів по відношенню до обсягу продажів;

2) яким має бути співвідношення довгострокового та короткострокового фінансування.

Перше питання говорить нам про те, яким повинен бути рівень поточних активів, який повинна підтримувати фірма, і, отже, воно породжує три типи політики щодо поточних активів, а саме:

- консервативний політика (утримання більшої суми оборотних активів по відношенню до обсягу продажів, що призводить до збільшення балансових витрат, пом'якшення умов та строків кредитування і, як наслідок, до зменшення оборотності).

- поміркована політика (постійне підтримання необхідного обсягу оборотних активів залежно від обсягу продажів);

- агресивна політика (управління з меншим обсягом оборотних активів по відношенню до обсягу продажів, що може призвести до більшої оборотності, більш жорстких умов кредитування і, як наслідок, до втрати ділової репутації та низької ліквідності).

Друге питання стосується того, як слід фінансувати поточні активи: за рахунок довгострокового чи короткострокового фінансування. Фінансування оборотних активів за рахунок довгострокових коштів, а саме акцій, боргових зобов'язань, призводить до збільшення вартості капіталу та відносно менших

прибутків, тоді як короткострокове фінансування, а саме короткострокові позики від банків та фінансових установ, овердрафти, торгові кредити, комерційні папери тощо, призводить до збільшення прибутків та відносно менших витрат. Розумне поєднання політики управління оборотними активами та політики фінансування оборотних активів дає змогу сформувати інтегровану політику управління оборотним капіталом.

Таким чином, кожному із типів політики управління поточними активами повинна стати відповідна політика фінансування, тобто політика управління поточними пасивами.

З огляду на те, що у звітному періоді питома вага поточних активів ТОВ «Біос-К» складала 81,48% і тривалість оборотності оборотних активів є високою, то можна зробити висновок про вибрану підприємством агресивну політику управління поточними активами.

Враховуючи велику питому вагу у підприємства короткострокових кредитів і позик (станом на кінець 2022 р. – 77,12%), можна зробити висновок, що підприємство використовує також і агресивну політику управління поточними пасивами.

Розв'язання питання про можливість поєднання типів політики управління поточними пасивами і політики управління поточними активами можна і доцільно дослідити на основі матриці обрання політики ґрунтового оперативного менеджменту поточними активами та поточними пасивами. Ця матриця відображає те, що:

- консервативна політика менеджменту поточних активів корелюється із помірним або консервативним видом політики управління поточними пасивами, проте не агресивним;

- помірна політика менеджменту поточними активами співвідноситься із будь-яким видом політики управління поточними пасивами;

- агресивна політика управління поточними активами має відповідність із помірним або агресивним видом політики менеджменту поточними пасивами, проте не із консервативним.

Можливість поєднання окремих видів політики управління поточними активами і поточними пасивами підприємства наведена у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Матриця вибору політики комплексного оперативного управління поточними активами і поточними пасивами

Політика управління поточними пасивами	Політика управління поточними активами		
	консервативна	помірна	агресивна
агресивна	Не поєднується	Помірна ПКОУ	<i>Агресивна ПКОУ</i>
помірна	Помірна ПКОУ	Помірна ПКОУ	Помірна ПКОУ
консервативна	Консервативна ПКОУ	Помірна ПКОУ	Не поєднується

З врахуванням теоретичних положень вибору оптимальних напрямків поліпшення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства з точки зору поведінки поточних активів і поточних пасивів можна зробити висновок, що вибрана агресивна політика управління поточними активами і агресивна політика управління поточними пасивами сприяє зростанню рівня ефективності використання фінансових ресурсів підприємства і ці типи політик між собою поєднуються.

Таким чином, оцінка рівня ризику погіршення стану управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства – найвідповідальніший і методично складний етап процесу управління. Чим більший обсяг власного капіталу має компанія, чим більше її лінійка товарів чи послуг диверсифікована, тим менш чутлива вона до ризику зниження фінансової стійкості підприємства як ключового показника оцінки фінансового потенціалу та управління інноваційним розвитком цього потенціалу на підприємстві.

### Висновки до розділу 3

Розглянувши ключові характеристики профілактичних заходів, що здійснюються для нівелювання ризику погіршення стану управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства, слід сказати, що компаніям доречно провадити діяльність зі страхування цього ризику через безпосереднє страхування ризику зниження фінансової стійкості.

Отже, за допомогою створення ефективної системи внутрішнього страхування та запровадження профілактичних заходів можна оперативно нейтралізувати ризик зниження погіршення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» у складних умовах перехідного періоду, що, в свою чергу, сприятиме зміцненню як фінансової, так і загальної сталості підприємства.

Важливою складовою управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства є встановлення оптимальної структури активів та капіталу. Досліджений інструментарій оптимізації структури активів та капіталу підприємства практично був використаний в ході виконання аналітичної роботи, пов'язаної з дослідженням фінансової стійкості і платоспроможності у напрямку оптимізації структури балансу підприємства ТОВ «Біос-К» станом на кінець 2022 року.

Проведені дослідження дозволили встановити, що підприємство обрало агресивну політику управління поточними активами і пасивами. З врахуванням теоретичних положень вибору оптимальних напрямків поліпшення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства з точки зору поведінки поточних активів і поточних пасивів можна зробити висновок, що вибрана агресивна політика управління поточними активами і агресивна політика управління поточними пасивами сприяє зростанню рівня ефективності використання фінансових ресурсів підприємства і ці типи політик між собою поєднуються.

## ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Фінансовий механізм являє собою систему фінансових методів та форм, інструментів, способів, важелів впливу на соціально-економічний розвиток соціуму.

Управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства характеризує його фінансове становище з позиції достатності й ефективності використання власного капіталу. Основними показниками оцінки управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства виступають показники фінансової стійкості разом з показниками ліквідності, що власне, й характеризують надійність фірми. Якщо втрачено фінансову стійкість, то ймовірність банкрутства є високою, підприємство стає фінансово неспроможне.

В залежності від факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, вона може бути:

- внутрішня стійкість – це такий загальний стан діяльності підприємств у певному періоді, що визначає реальну та потенційну здатність підприємства забезпечити достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та можливість ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому;

- зовнішня стабільність компанії забезпечується та залежить від стійкості економічного середовища, де функціонує та чи інша організація. Така стійкість може бути досягнута за рахунок управління ринковою економікою в масштабах усієї країни;

- загальна стабільність підприємства (являє собою рух грошових коштів, який підтримує сталий ріст надходжень доходів порівняно з видатками фірми.

Ефективне управління фінансовим потенціалом підприємства є відображенням стабільного перевищення доходів над затратами, підтримує сталий розвиток компанії та інноваційний процес виробництва, а отже, сприяє формуванню сталої фінансової стійкості компанії.

Управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства забезпечується на підприємствах завдяки фінансовому менеджменту, який набуває практичного втілення завдяки фінансовій політиці підприємства та обґрунтовується раціональним утворенням, розподілом та використанням наявних фінансових ресурсів, де зовнішнім проявом такого управління виступає платоспроможність.

Фінансова політика є наріжним каменем ефективності управління, Керуючий вектор спрямованості фінансової політики компанії виявляється у провадженні менеджменту фінансів як безперервного циклічного процесу через розробку стратегічного планування, вирішення тактичних цілей, формування політики, прийняття управлінських рішень, інструментів, методів і важелів її реалізації тощо, і, зокрема, формування фінансового механізму підприємства в межах її (політики) реалізації.

Управління як процес не може бути елементарною сукупністю стохастичних, епізодичних дій, не пов'язаних у просторі та часі, а також містити інформаційні та функціональні лаги, оскільки за своєю суттю є впливом, що трансформує систему, яка є його об'єктом.

У контексті управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства важливим є застосування останнім такого типу фінансової політики як інноваційна фінансова політика.

Інноваційна фінансова політика використовується для досягнення максимальної ефективності фінансування інноваційної діяльності підприємства при максимальному збереженні нормального ритму його господарської діяльності. Сутність та функціональні особливості фінансової політики проявляються в комплексності управлінських заходів у процесі досягнення запланованого результату, а саме: уникнення ризиків та загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання на шляху до поставленої мети.

На сьогодні відсутні загальноприйняті нормативні критерії (ознаки) щодо наведених у роботі аналітичних показників, що характеризують управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу компанії. Чимало факторів

чинять на них свій вплив: галузь здійснення діяльності підприємством, його репутація, використання принципи фінансової політики, наявні джерела засобів тощо.

Оскільки ключовими компонентами для оцінки фінансового потенціалу компанії є її активи, зобов'язання і власний капітал, то першим етапом аналізу було вивчення саме цих показників.

Проаналізувавши динаміку активів, варто відзначити, що вартість активів підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно. Так, вартість майна підприємства у 2020 р. становила 7250,6 тис. грн., у 2021 р. – 3641,9 тис. грн., а у 2022 р. – 6747,7 тис. грн.

Щодо складу активів, то протягом досліджуваного періоду сума та питома вага необоротних активів підприємства змінювалась наступним чином: 1111,2 тис. грн. (15,33%) у 2020 р., 1178,8 тис. грн. (32,37%) у 2021 р. та 1248,9 тис. грн. (18,52%) у 2022 р. Таким чином, можна відзначити зростання вартості необоротних активів підприємства, у першу чергу, за рахунок збільшення вартості його основних засобів. Відповідно вартість та частка оборотних активів на кінець 2020 р. склала 6139,4 тис. грн. (84,67%), на кінець 2021 р. – 2463,1 тис. грн. (67,63%), а на кінець 2022 р. – 5498,8 тис. грн. (81,48%).

Варто відзначити негативну структуру активів виробничого підприємства, оскільки левову частку у структурі активів складає вартість оборотних коштів, що свідчить про певні негативні явища у діяльності підприємства пов'язані, у першу чергу, із зростанням залишків нереалізованої готової продукції та сум дебіторської заборгованості підприємства.

Необхідно також наголосити на відсутності у динаміці вартості та структури активів чітко визначених позитивних тенденцій їх зміни, тобто ситуація протягом усього досліджуваного періоду залишається стабільно негативною, що вимагає від керівництва певних рішучих дій щодо реалізації ефективної структурної політики по оздоровленню складу активів.

Що стосується джерел майна, то необхідно відмітити зростання протягом досліджуваного періоду суми власного капіталу підприємства – з 1375,7 тис. грн.



у 2020 р. до 1544,0 тис. грн. у 2022 р. Причиною зростання суми власного капіталу підприємства було зростання суми нерозподіленого прибутку з 713,7 тис. грн. у 2020 р. до 882,0 тис. грн. у 2022 р. Необхідно однак зауважити, що частка власного капіталу підприємства протягом досліджуваного періоду змінювалась нерівномірно склавши на кінець 2022 р. 22,88% проти 18,97% у 2020 р. та 40,23% у 2021 р.

Наявність позитивної динаміки у вартості власного капіталу підприємства не нівелює його значної недостачі для забезпечення зростання фінансового потенціалу та фінансової стабільності й незалежності підприємства. Крім того, варто звернути увагу на значні суми поточних зобов'язань, за рахунок яких на кінець 2022 р. сформовано 77,12% джерел формування майна, що свідчить про незадовільну структуру та динаміку величини джерел формування господарських засобів підприємства ТОВ «Біос-К». Така ситуація засвідчує неприйнятну картину формування активів підприємства та не надає впевненості у перспективах фінансово стійкої господарської діяльності.

Аналіз ліквідності балансу показує нам, що протягом досліджуваного періоду баланс підприємства не слід вважати абсолютно ліквідним, оскільки, підприємство мало нестачу високоліквідних активів та активів, що швидко реалізуються, однак, протягом досліджуваного періоду воно дотримувалось мінімуму прийнятної фінансової стабільності, а саме існування на фірмі власних оборотних майнових цінностей. Крім того по групі активів, що повільно реалізуються, підприємство мало надлишок платіжних засобів протягом усього досліджуваного періоду, який може бути використаний для покриття платіжного дефіциту по іншим групам.

Розраховані значення показника загальної ліквідності свідчать про недостатню суму всіх платіжних засобів щодо суми всіх платіжних зобов'язань, значення показника вказує на незначне перевищення суми ліквідних активів над поточними зобов'язаннями у 2020 та 2021 та зворотну ситуацію на кінець 2022 року, що є підставою для визнання підприємства неліквідним.

Протягом досліджуваного періоду підприємство загалом дотримується мінімальних вимог щодо ліквідності за винятком значення показника абсолютної ліквідності, який коливався протягом 2020-2022 років у межах від 0,06-0,01 при нормативному значенні більше 0,2. Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2020 році становив 0,79, у 2021 р. – 0,39, а у 2022 р. – 0,48 при нормативному значенні 0,5. Що стосується загального коефіцієнта ліквідності (покриття), то його значення протягом 2020-2022 років коливаються в межах 1,05-1,13 при нормативному значенні  $>1,0$ . Таким чином, за умови реалізації 80-90% оборотних активів підприємство здатне було погасити повну суму своїх поточних зобов'язань у 2020-2022 роках.

Узагальнений стан управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства шляхом оцінки фінансової стійкості підприємства було проведено з використанням трьох різних методик. Згідно першої методики, фінансова стійкість у 2020-2022 роках характеризується як абсолютна. Згідно із другою методикою фінансова стійкість у 2020-2022 роках характеризується як нормальна. Третя методика визначає рівень фінансової стійкості підприємства у 2020-2022 роках як нестійкий.

Основним аспектом, що негативно впливає на зростання фінансового потенціалу підприємства, є недостатня сума власного робочого капіталу для покриття запасів підприємства.

Підприємство працювало прибутково протягом усього досліджуваного періоду. При чому сума чистого прибутку змінювалась з постійною тенденцією до скорочення. Так, у 2020 р. його сума становила 198,4 тис. грн., у 2021 р. – 89,3 тис. грн., у 2022 р. – 79,0 тис. грн. При чому 99% доходів підприємство формує за рахунок виручки від реалізації продукції. Саме величина та динаміка цих доходів і справила визначальний вплив на розміри чистого прибутку підприємства у 2020-2022 роках.

Найбільшу питому вагу серед витрат підприємства складала собівартість реалізованої продукції, саме її динаміка визначально впливала на формування фінансового результату підприємства.

Що стосується показників прибутковості ТОВ «Біос-К», то необхідно відзначити стрибкоподібну зміну показників рентабельності підприємства із різким її зменшенням у 2021 році та незначним зростанням (а в окремих випадках і подальшим спадом) у 2020 році. Різке зменшення показників рентабельності було пов'язано насамперед із проблемами, що виникли у підприємства із збутом продукції через карантинні обмеження. Скорочення обсягів виробництва негативно вплинуло на розміри фінансових результатів підприємства, що і зменшило показники рентабельності.

Проведений факторний аналіз засвідчив, що відхилення від базового рівня рентабельності у 2021 році склало -9,57%, а у 2022 р. – +4,63%.

Зменшення рентабельності виробництва у 2021 р. на 9,57% відбулось у першу чергу за рахунок різкого скорочення чистого доходу від реалізації продукції (-378,9%). Водночас скорочення собівартості реалізованої продукції та вартості оборотних активів, певним чином нівелювало надзвичайну негативну тенденцію, сумарний позитивний вплив цих двох факторів становив +369,8%.

Зростання рентабельності виробництва у 2022 р. на 4,63% відбулось, в першу чергу, за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції (+125,72%) та скорочення вартості оборотних активів (+1,81%). Водночас зростання собівартості реалізованої продукції та зростання вартості необоротних активів привело до скорочення рентабельності виробництва на 122,9%.

Таким чином, основним резервом зростання показника рентабельності виробництва є скорочення собівартості реалізованої продукції, що дозволить підприємству у майбутньому збільшити рентабельність виробництва.

Оцінка рівня ризику погіршення стану інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства через зниження фінансової стійкості підприємства – найвідповідальніший і методично складний етап процесу управління.

Чим більший обсяг власного капіталу має компанія, чим більше її лінійка товарів чи послуг диверсифікована, тим менш чутлива вона до ризику зниження фінансової стійкості підприємства як ключового показника оцінки фінансового

потенціалу та управління інноваційним розвитком цього потенціалу на підприємстві.

Розглянувши принципові ознаки профілактичних заходів, спрямованих на зменшення ризику погіршення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства, слід сказати, що компаніям доречно провадити діяльність зі страхування цього ризику через безпосереднє страхування ризику зниження фінансової стійкості.

Відтак за допомогою створення ефективної системи внутрішнього страхування та запровадження профілактичних заходів можна оперативного нейтралізувати ризик зниження погіршення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» у складних умовах перехідного періоду, що, в свою чергу, сприятиме зміцненню як фінансової, так і загальної сталості підприємства.

Важливою складовою управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства є встановлення оптимальної структури активів та капіталу. Досліджений у третьому розділі роботи інструментарій оптимізації структури активів та капіталу підприємства практично був використаний в ході виконання аналітичної роботи, пов'язаної з дослідженням управління фінансовим потенціалом підприємства і його платоспроможності у напрямку оптимізації структури балансу підприємства ТОВ «Біос-К» станом на кінець 2022 року.

Проведені дослідження дозволили встановити, що підприємство обрало агресивну політику управління поточними активами і пасивами. З врахуванням теоретичних положень вибору оптимальних напрямків поліпшення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства з точки зору поведінки поточних активів і поточних пасивів можна зробити висновок, що вибрана агресивна політика управління поточними активами і агресивна політика управління поточними пасивами сприяє зростанню рівня ефективності використання фінансових ресурсів підприємства і ці типи політик між собою поєднуються.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України. Затверджена Верховною Радою України 28 червня 1996., №254/96 –ВР// [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. №435-IV із змінами і доповненнями // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. №436-IV із змінами і доповненнями // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
4. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001р. №2442-III із змінами і доповненнями // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
5. Алтухов В. Фінансовий стан підприємства та його оцінка // Банківська справа. – 1999. – №2. – с.39.
6. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми. – Тернопіль: Лілея, 2017.
7. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 326с.
8. Бауліна Т.В. Інтелектуальний потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві // Економіка і управління. – 2019. – №21. – С.67-71.
9. Батура О.В., Табінський В.А. Фінансові ресурси малого підприємництва та джерела їх формування // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми і перспективи розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації». – Дніпропетровськ. – 1999.
10. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Бюджетування як інструмент удосконалення системи фінансового менеджменту підприємств // Фінанси України. – 2000. – №7. – С. 56
11. Білик М.Д. Фінанси підприємств: Практикум. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 196с.

12. Верига Ю.А. Звітність підприємств. 2-ге видання, доповнене і перероблено. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 774с.
13. Ганін В.І. Методологія соціально-економічного дослідження: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 224с.
14. Ганущак Л. М. Оцінка інноваційного потенціалу та ефективність його реалізації на підприємствах / Л. М. Ганущак // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи їх розв'язання : [кол. моногр.] / За наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка – К. : Національна академія управління, 2019. – Розд. 2.6. – С. 162-165.
15. Ганущак Л. М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні / Л. М. Ганущак // Управління інноваційною діяльністю в економіці України : [кол. наук. моногр.] / за наук. ред. д. е. н., проф. С. А. Єрохін. – К. : Національна академія управління, 2019. – Розд. 4.1. – С. 10 – 112.
16. Грабовецький Б.В. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 254с.
17. Давидович І.Є. Контролінг: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 552с.
18. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 316с.
19. Дем'яненко І. В. Фінансова стійкість підприємств та її бюджетно-податкове регулювання // Фінанси України. – 2001. – №5. – с.127.
20. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 208с.
21. Длугопольський О. Інноваційна діяльність як невід'ємна складова політики структурних перетворень в індустріальному виробництві: світовий досвід та українська специфіка // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2001. – № 6. – С. 75.

22. Економіка виробничого підприємництва: Навч. посібник / Й.М.Петрович, І.О.Будіщева, І.Г.Устінова та ін. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 405с.
23. Економіка підприємств: Підручник / Покропивний С.Ф. – К.: КНТЕУ. 2000. –560с.
24. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
25. Економічний аналіз: Практикум. За ред. проф. Є.В Мниха. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 432 с.
26. Загорна Т.О. Економічна діагностика: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 400с.
27. Зятковський І.В. Бюджет підприємства як інструмент управління фінансовими ресурсами // Фінанси України. – 2001. – №7. – с.75
28. Зятковський І.В. Вплив управлінських послуг на фінансову діяльність суб'єктів господарювання // Фінанси України. – 2003. – №2. – с.107
29. Іванілов О.С. Економіка підприємства: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 728 с.
30. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 252с.
31. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2000. – 263с.
32. Карлін М.І. Фінанси зарубіжних країн: Навч. посібник.- К.: Кондор, 2004.- 384с.
33. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: Навч. посібник.- Т.: Астон, 2016.- 192с.
34. Кириченко О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев та ін.– К. Університет економіки та права «КРОК». – 2008. – 403 с.
35. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової

стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль.– Суми : УАБС НБУ, 2007. – 198 с.

36. Коваленко В. В. Критеріальні ознаки фінансової стабільності банківської системи / В. В. Коваленко // Міжнародна банківська конкуренція: зб. тез доповідей III Міжнародної наук. конф., 15–16 травня 2008 р. – Суми : Національний аграрний університет, 2008. – С. 51–53.

37. Ковбасюк Ю.В. Державний кредит: Навч. посібник. – К.: НАДУ, 2016.- 36с.

38. Колісник М.К, Маслак О.О., Романів Є.М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. Л.: Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 191с.

39. Комарецька П.В. Прогнозування та стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства як елемент становлення і розвитку фінансової системи України // Національний університет “Острозька академія” Наукові записки: Серія “Економіка” Ч.2. – Вип.№8,2018. Острог: НУ “Острозька академія” – 2018. – С.199-210.

40. Комарецька П.В. Реструктуризація промислових підприємств в системі антикризового фінансового управління // Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України “Формування ринкових відносин в Україні”: Зб. наук. праць. – Вип. №6 (73) 2018. Київ: НДЕІ МЕУ – 2018. – С.61-64.

41. Комарецька П.В. Сутність та значення фінансового потенціалу для розвитку підприємства в сучасних умовах // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна “Шляхи рішення проблем функціонування економічних систем”: частина друга – Вип.№630 2018– Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна – 2018. – С.163-166.

42. Комарецька П.В. Теоретичні підходи щодо сутності фінансового потенціалу // Вестник Харьковского национального университета им. В.Н.Каразіна “Национализация и приватизация: прошлое, настоящее, будущее”: Экономическая серия. – Вип.№613, 2010. – Харьков: ХНУ им. В.Н.Каразіна –



2010. – С.236-241.

43. Комарецька П.В. Фінансове планування як передумова розвитку фінансового потенціалу промислових підприємств // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна “Проблеми стійкого соціально – економічного розвитку України”: Економічна серія. – Вип. №730,2016. Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна – 2016. – С.59-61.

44. Комарецька П.В. Фінансовий потенціал: його складові, фактори впливу та умови розвитку // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна “Еволюція наукових знань і сучасні проблеми економічної теорії”: Економічна серія. – Вип.№663’2016. – Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна – 2016. – С.144-148.

45. Костіна Н.І. та ін. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навчальний посібник. - К.: Тов-во «Знання» КОО, 1997. – 183 с.

46. Кравченко В.І. Фінанси місцевого самоврядування України: проблеми становлення (1989-2001).- К.: Видавничий дім «КМ Academia», 2018.- 460с.

47. Кравченко М.В. Інновації державної політики у сфері соціального захисту населення України / М. В. Кравченко // Ефективність державного управління. - 2014. - Вип. 40. - С. 101-108. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu\\_2014\\_40\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2014_40_14).

48. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. –К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352с.

49. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації : монографія / Н. В. Кузьминчук. – Львів : Ліга–Прес, 2012.– 624 с.

50. Лайко П.А., Мних М.В. Фінанси підприємств.- К.: Знання України, 2004.- 428с.

51. Лукін С.О. Економічний потенціал регіону: суть, складові і місце у процесі реформування економіки //Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика

регіонального розвитку: Зб.наук.пр. Вип.V - №1. - Луцьк: Надстир'я, 2016. - С.40-51.

52. Луніна І.О., Федоренко А.В., Вахненко Т.П. Стратегія фінансової політики держави у перехідній економіці. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України, 2004.- 115с.

53. Любич О.О. Теоретичні основи прийняття фінансових рішень на макрорівні.- К.: НДФІ, 2004.- 348с.

54. Ляшенко Ю.І., Данілов О.Д., Затуренська В.О., Ходаківська В. П., Бедринець М.Д., Ліхтенштейн Л.А. Фінанси: Навч. посіб. – Ірпінь, 2004.- 368с.

55. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегічний менеджмент. – К.: ЦУЛ, 2016. – 288с.

56. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання / О. Г. Мельник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 606 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 46-51.

57. Мярковський А. І. Антикризове управління державними фінансами: питання стратегії та ефективних рішень / А. І. Мярковський // Фінанси України. – 2012. – № 12. – С. 7–23.

58. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. – 2003, №6. - 87с.

59. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу // Фінанси України. – 2003, №7. С 51.

60. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000, №5. – С.11.

61. Петленко Ю.В. Організація служби фінансового менеджменту на підприємстві //Фінанси України. – 2004, №5.- 116с.

62. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Булгакова С.О., Куліш А.П. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. Поддєрьогіна А.М. - 5-те вид., перероб. та доп.- К.: КНЕУ, 2004.- 546с.

63. Пожарська А.С. Методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу на основі визначення таксономічного показника / «Управління розвитком», № 18 (158). 2013. С. 130 – 134.
64. Пойда – Носик Н.Н., Гарбачук С.С. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2003, №1. – 112с.
65. Поліщук Н.В. Фінансовий аспект діяльності підприємства // Фінанси України. – 2018, №12. – 93с.
66. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. – Х.: Видавничий Дім “Інжек”, 2018. –328с.
67. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Закон України від 16.10.2012 р. № 5460-VI. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17#Text>.
68. Прокопишак В. Б. Деякі аспекти формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств як засобу зміцнення їх фінансової безпеки [Електронний ресурс] / В. Б. Прокопишак, С. І. Ярмольський // Науковий вісник НЛТУ України . - 2014. - Вип. 24.3. - С. 249-254.
69. Прохорова В.В. Регулювання фінансовим розвитком регіону [Електронний ресурс] / В.В. Прохорова. — Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2012\\_2/Prohorova\\_212.htm](http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/pspe/2012_2/Prohorova_212.htm)
70. Пузирьова П.В. Вдосконалення управління фінансовим потенціалом підприємств шляхом мінімізації економічного ризику // Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України “Формування ринкових відносин в Україні”: Зб. наук. праць. – Вип. №11 2010. Київ:НДЕІ МЕУ – 2010. – С.51-56.
71. Пузирьова П.В. Оцінка економічного ризику в управління фінансовим потенціалом промислових підприємств // Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України “Формування ринкових відносин в Україні”: Зб. наук. праць. – Вип. №10 2010. Київ:НДЕІ МЕУ – 2010. – С.91-95.

72. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно – розрахункові і валютні операції. Підручник. – К.: 2018. 614с.
73. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональній корпорацій. Монографія.-К.: Кондор. 2010.-480 с.
74. Тарасюк М. В. Фінансова політика забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Інфраструктура ринку. Фінанси. Випуск IV (56). 2014. С. 193-201.
75. Тимошенко О.В. Фінансовий потенціал як основа соціально-економічного розвитку територіальної громади / О. В. Тимошенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13). – С. 123-126.
76. Jotabá, M., Fernandes, C., Gunkel, M., Kraus, S. (2022). Innovation and human resource management: a systematic literature review. URL: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/EJIM-07-2021-0330/full/html>.
77. Henzler H Shaping and International Investment Strategy. - The McKinsoterly. - Spring 1981.
78. Kemmerer, Donald L. Capital (financial) – Microsoft Encarta Encyclopedia. - 2000. 321с.
79. Keating, M. The Investion of Regions Political Restructuring and Territorial Government in Western Europe. Unpublished paper for European Consortium for Political Research. – Oslo, 29 March – 3 April, 1996.
80. Kupyra M., Koltunovych O., & Sokol H. (2021). FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: FORMATION AND DETERMINANTS OF INCREASE. Economic Forum, 1(1), 127-134. <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-1-15>.
81. Polova O. (2020). Enterprise financial policy. Norwegian Journal of development of the International Science, № 42, 28-34.
82. Technology and Innovation for the Future of Production: Accelerating Value Creation. (2017). White Paper. World Economic Forum. URL:

[https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_White\\_Paper\\_Technology\\_Innovation\\_Future\\_of\\_Production\\_2017.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_White_Paper_Technology_Innovation_Future_of_Production_2017.pdf).

83. Yereshko, J., Kreidych, I. (2020). Types of the enterprise financial policy in the process of its implementation. URL: <https://journal.eu-jr.eu/social/article/view/1371>

84. <http://zakon.rada.gov.ua>.

85. [www.mon.gov.ua](http://www.mon.gov.ua).

## АНОТАЦІЯ

**Шекера В.Ю. «Управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств на прикладі ТОВ «Біос-К»».**

**Кваліфікаційна робота другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування», ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ, 2023 р.**

Аналіз управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства дозволяє визначити рівень ефективності чи, навпаки, недосконалості управління фінансово-грошовими ресурсами протягом певного проміжку часу. Фінансове становище компанії має корелювати із вимогами ринку, співвідноситися із інноваційним розвитком підприємства, оскільки відсутність адекватного управління фінансовими ресурсами може спричинити неплатоспроможність компанії, нівелювати засоби для подальшого розвитку чи взагалі його зупинці, провокуючи створення зайвого тягаря у вигляді недоцільних резервів чи запасів.

Метою даної роботи є розробка напрямів удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємств.

В роботі розкрито поняття інноваційного розвитку фінансового потенціалу в управлінні підприємством, особливості управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу підприємства та ключовий напрям інноваційного розвитку фінансового потенціалу підприємства - фінансовий менеджмент.

Проведено діагностику фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Біос-К», здійснено аналіз ліквідності та фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Біос-К» та проведено діагностику прибутковості та ефективності фінансового управління діяльністю ТОВ «Біос-К».

Розроблено напрямки удосконалення управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К», запропоновано шляхи удосконалення фінансового ризик-менеджменту ТОВ «Біос-К»; удосконалено управління інноваційним розвитком фінансового потенціалу ТОВ «Біос-К» шляхом удосконалення портфеля та джерел фінансування активів підприємства, введено інноваційну політику управління фінансовим потенціалом досліджуваного підприємства.

**Ключові слова:** управлінням інноваційним розвитком, фінансовий потенціал, оцінювання, прибутковість.

## ANNOTATION

**Shekera V.Yu " Management of innovative development of the financial potential of enterprises on the example of "BIOS-K" LLC".**

**Qualification work of the second (master's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance", Educational Program "Finance, Banking and Insurance", National Academy of Management, Kyiv, 2023.**

Analysis of the management of the innovative development of the financial potential of the enterprise allows to determine the level of efficiency or, on the contrary, the imperfection of the management of financial and monetary resources during a certain period of time. The financial position of the company must be correlated with the market requirements, correlated with the innovative development of the enterprise, since the lack of adequate management of financial resources can cause the insolvency of the company, level the means for further development or stop it altogether, provoking the creation of an unnecessary burden in the form of inappropriate reserves or stocks.

The purpose of this work is to develop directions for improving the management of the innovative development of the financial potential of enterprises.

The work reveals the concept of innovative development of financial potential in enterprise management, features of managing innovative development of financial potential of an enterprise, and the key direction of innovative development of financial potential of an enterprise - financial management.

A diagnosis of the financial and economic activity of the LLC "Bios-K" enterprise was carried out, an analysis of the liquidity and financial potential of the enterprise "Bios-K" LLC was carried out, and a diagnosis of the profitability and efficiency of the financial management of the activities of "Bios-K" LLC was carried out.

Directions for improving the management of the innovative development of the financial potential of Bios-K LLC were developed, ways of improving the financial risk management of Bios-K LLC were proposed; the management of the innovative development of the financial potential of Bios-K LLC was improved by improving the portfolio and sources of financing of the enterprise's assets, and an innovative policy of managing the financial potential of the enterprise under study was introduced.

**Keywords:** *management of innovative development, financial potential, evaluation, profitability.*



# Додатки





Методика розрахунку показників для оцінки ліквідності підприємства за  
даними фінансової звітності

Найменування показника	Формула розрахунку	Оцінка показника	
		за нормативним значенням	за динамікою
1. Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	Ф. 1 (сума ряд. 260-270): (ряд. 620)	>1	збільшення
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Ф. 1 (сума ряд. 150-250) : (ряд. 620)	>0,5	збільшення
3. Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	Ф. 1 (сума ряд. 130-150 + 230, 240) : (ряд. 620)	>0,5	збільшення
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Ф. 1 (сума ряд. 220-240) : (ряд. 620)	>0,2	збільшення
5. Частка оборотних активів в загальній сумі активів	Ф. 1 (ряд. 260) : (ряд. 28)	за планом	за планом
6. Частка виробничих запасів в оборотних активах	Ф. 1 (сума ряд. 100-120) : (ряд. 260)	>0,5	збільшення



Методика розрахунку показників для оцінки рівня ефективності господарської діяльності підприємства за даними фінансової звітності

Найменування показника	Формула розрахунку	Оцінка показника	
		за нормативним значенням	за динамікою
1	2	3	4
1. Валова рентабельність (прибутковість) виробничих витрат	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 050 або 055)} : \text{(ряд. 040} \times 100$	за планом	збільшення
2. Коефіцієнт окупності виробничих витрат	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 040)} : \text{(ряд. 050 або 055)}$	за планом	зменшення
3. Коефіцієнт окупності чистого доходу	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 035)} : \text{(ряд. 050 або 055)}$	за планом	збільшення
4. Рентабельність (прибутковість) основної діяльності	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 100 або 105)} : \text{(сума ряд. 040} + 070 + 080) \times 100$	за планом	збільшення
5. Рентабельність (прибутковість) операційної діяльності	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 100 або 105)} : \text{(сума ряд. 040} + 070 + 080 + 090) \times 100$	за планом	збільшення
6. Рентабельність (прибутковість) іншої операційної діяльності	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 060 -рад. 090)} : \text{(ряд. 090)} \times 100$	за планом	збільшення
7. Рентабельність (прибутковість) звичайної діяльності	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 170 або 175)} : \text{(сума ряд. 040, 070, 080, 090)} \times 100$	за планом	збільшення
8. Рентабельність (прибутковість) господарської діяльності	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 170 або 175} + \text{ряд. 200 - ряд.205)} : \text{(сума ряд. 040, 070. 080, 090)} \times 100$	за планом	збільшення
9. Рентабельність (прибутковість) підприємства	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 220 або 225)} : \text{(сума ряд. 040, 070, 080, 090)} \times 100$	за планом	збільшення
10. Валова рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 050 або 055)} : \text{(ряд. 035)} \times 100$	за планом	збільшення
11. Чиста рентабельність (прибутковість) виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 220 або 225)} : \text{(ряд. 035)} \times 100$	за планом	збільшення
12. Рентабельність активів	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 220 або 225)} : \Phi.1 \text{ (ряд. 280 графа 3} + 4) \times 0,5 \times 100$	за планом	збільшення
13. Рентабельність (прибутковість) виручки від операційної діяльності	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 100 або 105)} : \text{(ряд. 035} + \text{рад. 060)} \times 100$	за планом	збільшення
14. Рентабельність фінансових інвестицій	$\Phi. 2 \text{ (ряд. 110 - ряд. 150)} : \Phi. 1 \text{ (сума ряд. 040. 045 графа 3} + 4) \times 0.5 \times 100$	за планом	збільшення

15. Коефіцієнт покриття виробничих витрат	$\Phi. 2$ (ряд. 040) : (ряд. 035)	за планом	зменшен ня
16. Коефіцієнт окупності виробничих витрат	$\Phi. 2$ (ряд. 035) : (ряд. 040)	за планом	збільшен ня
17. Коефіцієнт покриття витрат операційної діяльності	$\Phi. 2$ (сума ряд. 040, 070, 080, 090) : (ряд. 035 + ряд. 060)	за планом	зменшен ня
18. Коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності	$\Phi. 2$ (ряд. 035 + ряд. 060) : (сума ряд. 040, 070, 080, 090)	за планом	збільшен ня
19. Коефіцієнт фінансових витрат	а) $\Phi. 5$ (ряд. 470 графа 4) : $\Phi. 2$ (ряд. 035) б) $\Phi. 5$ (ряд. 470 графа 4) : $\Phi. 2$ (ряд. 220 або 225)	0	зменшен ня
20. Коефіцієнт покриття адміністративних витрат	$\Phi. 2$ (ряд. 070) : (ряд. 035)	за планом	зменшен ня
21. Коефіцієнт покриття витрат на збут	$\Phi. 2$ (ряд. 080) : (ряд. 035)	за планом	зменшен ня
22. Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	$\Phi. 2$ (рад. 035) : (рад. 070)	за планом	збільшен ня
23. Коефіцієнт окупності витрат на збут	$\Phi. 2$ (ряд. 035) : (рад. 080)	за планом	збільшен ня
24. Співвідношення адміністративних витрат і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	$\Phi. 2$ (ряд. 070) : (ряд. 040)	за планом	зменшен ня
25. Співвідношення витрат на збут і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	$\Phi. 2$ (ряд. 080) : (ряд. 040)	за планом	зменшен ня
26. Частка адміністративних витрат в структурі операційних витрат	$\Phi. 2$ (ряд. 070) : (ряд. 280)	за планом	зменшен ня
27. Частка витрат на збут в структурі операційних витрат	$\Phi. 2$ (ряд. 080) : (ряд. 280)	за планом	зменшен ня
28. Коефіцієнт покриття активів	$\Phi. 1$ (ряд. 280 графа 3 + 4) x 0,5 : $\Phi. 2$ (ряд. 035)	за планом	зменшен ня
29. Коефіцієнт окупності активів	$\Phi. 2$ (ряд. 035) : $\Phi. 1$ (ряд. 280 графа 3 + 4}x 0,5)	за планом	збільшен ня
30. Коефіцієнт покриття власного капіталу	$\Phi. 1$ (ряд. 380 графа 3 + 4) x 0,5 : $\Phi. 2$ (ряд. 035)	за планом	зменшен ня
31. Коефіцієнт окупності власного капіталу	$\Phi. 2$ (ряд. 035) : $\Phi. 1$ (ряд. 380 графа 3 - 4) x 0,5	за планом	збільшен ня
32. Загальна економічна рентабельність	$\Phi. 2$ (ряд. 170 (175) + ряд. 200 -ряд. 205 + ряд. 140) x 100 : ( $\Phi. 1$ ряд. 280 (гр. 3 + гр. 4) x 0,5)	за планом	збільшен ня
33. Комерційна рентабельність	$\Phi. 2$ (рад. 170 (175) + ряд. 200 -ряд. 205 + ряд. 140) x 100 : $\Phi. 2$ ряд. 035	за планом	збільшен ня
34. Ставка рентабельності позиченого капіталу	$\Phi. 2$ (ряд. 140) : $\Phi. 1$ (сума ряд. 440, 500 графа 3+4)x0,5x100	за планом	зменшен ня