

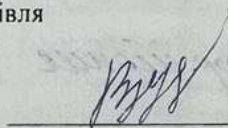
**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування**

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА (ДИПЛОМНА) РОБОТА

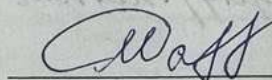
**на тему: Методика оцінки фінансового потенціалу розвитку
підприємства та напрямки її вдосконалення
(на прикладі ПАТ «Київський меблевий комбінат»)**

Здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня
II курсу, групи ПТМ-22-1
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
освітня програма «Економіка
та управління проектами
в підприємницькій діяльності»



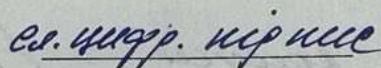
Стародуб Вікторія Вікторівна

Науковий керівник



Марченко Ольга
Іванівна,
к.е.н., доцент

Керівник освітньо-
професійної програми



Гурочкіна Вікторія
Вікторівна,
д.е.н., професор

Допущено до захисту за рішення
кафедри економіки, підприємництва та
бізнес-адміністрування,
протокол від 22.12.2023 № 3

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування



Слюсарева Л.В., д.е.н., професор

Ірпінь – 2023

Реєстрація № 28

25.01.2024
(дата)

Василь
(підпис відповідальної особи)

Результати перевірки до захисту
(до захисту, на доопрацювання)

19.01.2024
(дата)

Василь
(підпис)

Результат захисту

92 (5A)
(оцінка)

02.02.2024р.
(дата)

Голова комісії:

(підпис)

Т.М. Рибко
(ініціали, прізвище)

Члени комісії:

є.є. чигор. пірнє
(підпис)

М.М. Назебнє
(ініціали, прізвище)

є.є. чигор. пірнє
(підпис)

В.В. Турокіне
(ініціали, прізвище)

[підпис]
(підпис)

Т.М. Калач
(ініціали, прізвище)

Секретар комісії

Василь

1.Зміст
(якість
практи
логічн
пропо

2.Дотр

3.Вчас
всіх е

4. Ре

5. Пе
матер
коміс

1.Доп

2. Роз

3. Зн
вмін

4. Ап

ПЕР
ШКА

Прав

6

Оці
бал

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії, членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1.Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 25	20		19.01.2024 Марина Ольга Іванівна [підписи]
2.Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 5	4		
3.Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	5		
4. Рецензент	від 0 до 5	5		
5. Передзахист (якість та повнота представленого матеріалу, рішення щодо балів залишається за комісією)	від 1 до 10	9		
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50	43		[підпис]
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1.Доповідь	від 0 до 10	10		[підписи]
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	25		
4. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	9		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	49		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	92		[підпис]

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЄКТС

ЄКТС

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
92	A	5	19.01.2024	[підписи]
Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою		
90-100	A	5 (відмінно)		
80-89	B	4 (добре)		
70-79	C			
60-69	B	3 (задовільно)		
50-59	E			
35-49	EX	2 (незадовільно)		

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 11:33:07 17.02.2024

Назва файлу з підписом: 0405_D_PTM_22-1_Starodub_Viktorii.pdf.asice
Розмір файлу з підписом: 1.4 МБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: 0405_D_PTM_22-1_Starodub_Viktorii.pdf
Розмір файлу без підпису: 2.2 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: ГУРОЧКІНА ВІКТОРІЯ ВІКТОРІВНА

П.І.Б.: ГУРОЧКІНА ВІКТОРІЯ ВІКТОРІВНА

Країна: Україна

РНОКПП: 2955406129

Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА

Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 12:33:03 17.02.2024

Сертифікат виданий: КНЕДП АЦСК АТ КБ "ПРИВАТБАНК"

Серійний номер: 5E984D526F82F38F04000000172CEB005C6E9E04

Алгоритм підпису: ДСТУ 4145

Тип підпису: Удосконалений

Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)

Формат підпису: З повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)

Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2023.12.21 13:00

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 14:17:16 17.02.2024

Назва файлу з підписом: диплом_Стародуб.pdf.asice
Розмір файлу з підписом: 1.4 МБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: диплом_Стародуб.pdf
Розмір файлу без підпису: 1.5 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА

П.І.Б.: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА

Країна: Україна

РНОКПП: 2488704847

Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА

Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 14:17:15 17.02.2024

Сертифікат виданий: АЦСК АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

Серійний номер: 248197DDFAB977E504000000EE561A01F0046704

Алгоритм підпису: ДСТУ 4145

Тип підпису: Удосконалений

Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)

Формат підпису: З повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)

Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2023.12.21 13:00

**МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Навчально-науковий інститут податкової справи обліку та аудиту
Кафедра економіки, підприємництва
та бізнес-адміністрування
Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
Освітньо-професійна програма
«Економіка та управління проектами в підприємницькій діяльності»

Затверджую

Завідувач кафедри



Л.В.Слюсарєва

Завдання на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу

здобувачу вищої освіти **Стародуб Вікторії Вікторівни**

Тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи: «Методика оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки її вдосконалення»

Затверджена наказом ректора від «__» ____ 202_ №__

Строк здачі закінченої роботи - 15.12.2023 р.

Цільова установка: дослідження методики оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки її вдосконалення

Мета роботи: вивчити наукові підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства; розглянути методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства; проаналізувати стан та основні тенденції розвитку господарської діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат»; оцінити ефективність використання фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат»; обґрунтувати напрями вдосконалення оцінки фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Предмет дослідження – методи та засоби визначення рівня фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки його вдосконалення.

Об'єкт дослідження – фінансовий потенціал ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

База дослідження: приватне акціонерне товариство «Київський меблевий комбінат».

Вихідні дані до роботи: матеріали та звіти Міністерства цифрової трансформації України, ресурси Інтернет.

Перелік графічного матеріалу: 17 таблиць, 5 рисунків.

Зміст випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи (перелік питань за кожним розділом):

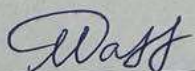
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА, 1.1. Наукові підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства; 1.2. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу розвитку

Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи	Строк виконання роботи	Примітки
1.	Вибір теми дипломної роботи, затвердження плану виконання роботи	09.12.2022р.	
2.	Опрацювання літературних джерел за напрямком дослідження	03.03.2023 р.	
3.	Підготовка теоретичного розділу та подання його керівнику	01.04.2023 р.	
4.	Апробація результатів теоретичного опрацювання матеріалу	19.05.2023р.	
5.	Підготовка аналітичного розділу роботи та подання її керівнику	01.09.2023р.	
6.	Підготовка III розділу дипломної роботи та подання її керівнику	06.10.2023 р.	
7.	Підготовка 100 % дипломної роботи із врахуванням зауважень і пропозицій керівника та подання її на повторну перевірку керівнику	01.12.2023 р.	
8.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	15.12.2023 р.	
9.	Попередній захист дипломної роботи	15.12.2023 р.	
10.	Отримання відгуку керівника дипломної	19.01.2024р.	
11.	Рецензування дипломної роботи	22.01.2024р.	
12.	Предоставлення роботи для перевірки на	15.01.2024р.	
13.	Захист дипломної роботи	відповідно до графіку освітнього процесу на 2023-2024 н.р.	

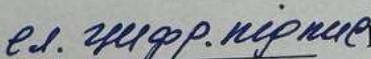
Дата видачі завдання «9» 12 2022

Керівник випускної кваліфікаційної
(дипломної) роботи


(підпис)

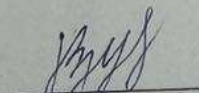
Марченко О.І.
(прізвище, ініціали)

Керівник освітньо-
професійної програми


(підпис)

Турочкіна В.В.
(прізвище, ініціали)

Завдання до виконання отримав
здобувач вищої освіти


(підпис)

Стародуб В.В.

ВІДГУК
наукового керівника на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу
«Методика оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки її
вдосконалення»

Здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня

II курсу, групи ПТМ – 22-1

Стародуб Вікторії Вікторівни

Актуальність теми. В умовах векторного розвитку ринкових бізнес-процесів актуальності набуває проблематика визначення максимальних можливостей потенціалу підприємства. Адже, без якісної діагностики рівня власного фінансового потенціалу під загрозою постає виконання кінцевої мети діяльності в частині досягнення позитивного фінансового результату та окреслення стратегічного алгоритму дій. Відтак, важливим етапом є системне визначення процесу формування фінансового потенціалу через основні параметри підприємства: мету, фінансово-господарську діяльність та її синергію. Окреслені питання охоплюють процеси формування, оцінки, аналізу, максимізацію та капіталізацію в напрямку досягнення фінансової стабільності та розвитку.

Загальна характеристика роботи. Дипломна робота відповідає встановленим методичним вимогам стосовно змісту та оформлення такого виду робіт. Мета роботи, сформовані у ній завдання, об'єкт та предмет дослідження цілком відповідають обраній темі випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи.

Структурно робота складається із трьох логічно сформованих розділів. У першому розділі розкрито наукові підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства; розглянуто методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства. У другому розділі проведено аналіз стану та основні тенденції розвитку господарської діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат»; зроблено оцінку ефективності використання фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Третій розділ присвячено напрямкам вдосконалення оцінки фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

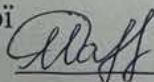
До недоліків в роботі слід віднести: в третьому розділі дипломної роботи не використовується зарубіжний досвід, який би значно підвищив якість роботи. Оформлення дипломної роботи не завжди відповідає вимогам методичних рекомендацій. В списку використаних джерел є відступи від вимог діючих стандартів щодо його оформлення (відступи, пропуски інтервалів тощо).

Наукова і практична значимість роботи. Практичне значення отриманих результатів наукового дослідження обумовлюють доцільність їх подальшого використання у практичній діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Рівень підготовки студента дав можливість самостійно опанувати різні інформаційні джерела, використати їх в своїй роботі та зробити обґрунтовані висновки. Оригінальність роботи становить – 80,1 %.

Відношення студента до виконання та загальна оцінка роботи. В цілому, треба відмітити, що випускна кваліфікаційна (дипломна) робота Стародуб В.В. є завершеною змістовною працею, яка відповідає вимогам другого (магістерського) рівня вищої освіти та може бути рекомендована до захисту на ДЕК з позитивною оцінкою.

Керівник випускної кваліфікаційної
(дипломної) роботи



О.І. Марченко, к.е.н., доцент

РЕЦЕНЗІЯ
на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу
здобувача вищої освіти
групи ПТМ 22-1
Державного податкового університету

Стародуб Вікторії Вікторівни

**на тему: «Методика оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та
напрями її вдосконалення»**

В сучасних умовах в Україні підприємства мають залучати усі можливі ресурси для компенсації наслідків, що спричиняє війна, а отже правильна оцінка можливостей економічного потенціалу, а також його складових, зокрема фінансового потенціалу є передумовою розвитку підприємства. Вкрай важливим для ефективного існування підприємства є наявність ресурсів як таких, а можливість підприємства у короткий термін відтворити активи, які необхідні для ефективного функціонування. Важливо забезпечити ефективне використання ресурсів підприємства. Це визначає актуальність поглибленого дослідження сутності фінансового потенціалу та методів його оцінки.

Представлена на рецензію випускна кваліфікаційна (дипломна) робота складається зі вступу, трьох розділів, які безпосередньо присвячені темі дослідження, висновків, переліку опрацьованих літературних джерел.

У вступі обґрунтовується актуальність теми, викладені мета, завдання, об'єкт, предмет та методи дослідження.

В першому розділі узагальнено наукові підходи до трактування сутності поняття «фінансовий потенціал» та виділено окремі структурні елементи; розглянуто фактори, що впливають на фінансовий потенціал підприємства; визначено методику оцінки фінансового потенціалу підприємства.

В другому розділі Стародуб В.В. проаналізувала фінансово-господарську діяльність підприємства ПрАТ «Київський меблевий комбінат»; здійснила оцінювання ефективності використання фінансового потенціалу.

В третьому розділі здобувач обґрунтувала напрями вдосконалення оцінки фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Отримані результати випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи об'єктивні, відповідають поставленим завданням. Позитивним моментом є застосування методів математико-статистичного моделювання.

Разом з тим, на наш погляд, аналіз закордонного досвіду щодо можливих напрямів удосконалення фінансового потенціалу підприємства, зміг би підвищити рівень обґрунтованості пропозицій, представлених у випускній кваліфікаційній (дипломній) роботі.

В цілому випускна кваліфікаційна (дипломна) робота Стародуб В.В. є завершеним, самостійним дослідженням, відповідає вимогам до кваліфікаційних робіт другого (магістерського) рівня вищої освіти, може бути представлена на захист перед ДЕК та заслуговує «позитивної» оцінки.

Рецензент

(підпис)

М.П.

« »

2023 р.



Ю.В. Шабардіна, к.е.н., доцент

Національний університет «Чернігівська політехніка»

Відділ кадрів

Відділ кадрів

Відділ кадрів

2023р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Наукові підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства.....	7
1.2. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства.....	10
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «КИЇВСЬКИЙ МЕБЛЕВИЙ КОМБІНАТ»	19
2.1. Аналіз стану та основних тенденцій розвитку господарської діяльності ПРАТ «Київський меблевий комбінат»	19
2.2. Оцінка ефективності використання фінансового потенціалу ПРАТ «Київський меблевий комбінат»	26
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «КИЇВСЬКИЙ МЕБЛЕВИЙ КОМБІНАТ».....	30
ВИСНОВКИ	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	Error! Bookmark not defined.
ДОДАТКИ	Error! Bookmark not defined.

ВСТУП

Актуальність теми. Функціонуюча в ринковому середовищі організація завжди ставить перед собою мети досягнення зростання доходу і прагне досягти цього найбільш ефективним способом. Швидка реакція організації на постійно мінливі переваги покупців або розробка механізму формування споживчих переваг є одним із способів знаходження організації на плаву. Постійне загострення рівня конкуренції на ринку, процеси глобалізації економіки вимагає того, щоб організація була здатна швидко реагувати на зміни. Це можливо лише при наявності певного рівня потенціалу внутрішнього середовища організації.

В сучасних умовах ринкової динаміки фінансовий потенціал стає одним з найважливіших інструментів можливого ефективного фінансового розвитку організації, від якого безпосередньо залежать результати ефективної діяльності організації. Сформований фінансовий потенціал організації та вмiла діяльність на ринку є базою для формування конкурентних переваг організації та підвищення ефективності діяльності в цілому. Все це й зумовило актуальність даної курсової роботи.

Стан і ступiнь розробки проблеми в спеціальній літературі. Сьогодні вчені приділяють значну увагу фінансовому потенціалу підприємства, його структурним компонентам. Питання визначення та оцінки фінансового потенціалу розглядається в багатьох дослідженнях вітчизняних учених, таких як І. Є. Андрющенко, С. Г. Потась [2], Г. В. Возняк [5], А. Є. Громова [8], К. О. Ільїна [11], Н. С. Краснокутська [15], О. І. Маслак [20], П. В. Пузирьова [31], О. М. Селезень [36], Р. О. Толпежніков [39] та інших. У своїх працях ці вчені розглядають фінансовий потенціал з позицій ресурсного, функціонально-результативного та комплексного підходів, пропонують методи діагностики фінансового потенціалу. Разом з тим, єдиного підходу, який був би універсальним, немає, тому подальші дослідження в даній сфері необхідно продовжувати.

Метою даної роботи є дослідження методики оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки її вдосконалення.

Виходячи із зазначеної мети були сформульовані наступні *завдання*:

- вивчити наукові підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства;
- розглянути методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства;
- проаналізувати стан та основні тенденції розвитку господарської діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат»;
- оцінити ефективність використання фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат»;
- обґрунтувати напрями вдосконалення оцінки фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Об'єктом дослідження є фінансовий потенціал ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Базою дослідження є приватне акціонерне товариство «Київський меблевий комбінат».

Предметом дослідження є методи та засоби визначення рівня фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки його вдосконалення.

Методи дослідження. У ході дослідження застосовувалися теоретичні та емпіричні методи пізнання, методи аналізу і синтезу отриманих результатів, логіко-аналітичний метод (встановлення проблем та завдань забезпечення ефективності застосування фінансового потенціалу підприємства), статистична обробка інформації (аналіз фінансово-господарських показників бізнесу), теорію прийняття господарських рішень (розробка стратегії та інструментів фінансового потенціалу).

Теоретичною основою дослідження послужили результати наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених з питань розвитку фінансового потенціалу на підприємствах, публікації в періодичному друці, матеріали

міжнародних, всеукраїнських науково-практичних конференцій і семінарів, прикладні роботи в даній області.

Інформаційну базу дослідження склали корпоративна інформація, Інтернет-ресурси консалтингових компаній. Емпіричною базою є експертні розробки та оцінки, проведені українськими та зарубіжними вченими-економістами, а також аналітичні та власні розрахункові матеріали автора.

Науково-практична значимість одержаних результатів. При дослідженні методики оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства виділені основні фінансово-економічні проблеми підприємств на макро- і макрорівні. Розроблена методика може бути використана для оцінки фінансового потенціалу підприємств. Результати дослідження сприяють розвитку теорії оцінки фінансового стану та фінансового потенціалу підприємства.

Структура та обсяг роботи. Дана робота складається з вступу, трьох розділів, які поділяються на підрозділи, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 45 сторінок основного тексту. Список використаних джерел налічує 52 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Наукові підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства

Повноцінне відновлення економіки передбачає істотне і довгострокове зростання реального сектора. Задля оцінки можливостей і перспектив відновлення економіки окремо взятого регіону необхідно виявити в ньому точки зростання, зокрема підприємства, що володіють потенціалом і резервами для швидкого зростання.

Використання інтегральної категорії фінансового потенціалу дозволяє визначити приховані можливості і резерви, спрогнозувати максимально можливе зростання.

Застосування категорії фінансового потенціалу в аналізі має ряд істотних переваг. По-перше, дозволяє сформувати комплексну оцінку поточного та перспективного стану економіки, при цьому організація оцінюється з більш різнобічних позицій, ніж при традиційному фінансовому аналізі. По-друге, дозволяє коректно зіставити між собою як підприємства з різних галузей, так і галузі в цілому. По-третє, визначення фінансового потенціалу підприємств, які знаходяться на будь-якій території, дозволяє зробити висновок про фінансовий потенціал всієї території з використанням тієї ж методики і відповідно зіставляти між собою різні райони і регіони.

Однак застосування категорії потенціалу в економіці ускладнюється рядом факторів. До них можна віднести протиріччя і розбіжності в трактуванні самої категорії фінансового потенціалу, відсутність єдиної методики кількісної оцінки, необхідність збору та обробки більшої кількості інформації.

Категорію фінансового потенціалу у вітчизняній науці почали розробляти з 70-х рр. XX ст. У визначеннях потенціалу, які зустрічаються в літературі у різних авторів [2], [11], [20] робиться акцент або на матеріальній

(ресурсній) складовій, або на можливостях, здібностях і прихованих резервах. Залежно від акценту сформувалися два основних підходи до визначення потенціалу. По-перше, ресурсний підхід. Сюди можна віднести визначення, які характеризують потенціал як обсяг накопичених ресурсів та їх поточний стан. По-друге, підхід, який трактує фінансовий потенціал, насамперед як здатність соціально-економічної або господарської системи.

Категорію потенціалу можна розглядати на двох рівнях: (існуючому) і перспективному (максимально можливому). Досягнутий рівень являє собою ресурси і здібності, наявні у господарюючого суб'єкта на даний момент. Вони представляють собою реальну складову фінансового потенціалу. Перспективний рівень – максимально можливий обсяг ресурсів, якими може володіти підприємство, якщо задіє всі наявні в його розпорядженні можливості і приховані резерви.

При поєднанні ресурсного підходу з перспективним рівнем в літературі виділяють групу понять, що містять у своїй основі концепцію, яку можна представити у вигляді наступної моделі: фінансовий потенціал – максимальна величина результуючого показника, яку можна досягти при оптимальному використанні і комбінуванні факторів. Відповідно до цієї концепції потенціал будь-якої економічної системи, такої як країна, галузь або окреме підприємство, характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливим обсягом виробництва матеріальних благ і послуг, які можна досягти в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів [11].

Подібної думки дотримуються і сучасні економісти, наприклад Р. О. Толпежніков [39]. Так, під фінансовим потенціалом підприємства розуміється максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, які забезпечують найбільш повне використання за часом і продуктивності певної кількості наявних у наявності економічних ресурсів. Показник потенціалу також відображає максимально можливу віддачу виробничої системи [39].

Категорія фінансового потенціалу має складну структуру, при цьому компоненти мають неоднорідний зв'язок між собою. Так, найбільш тісний і прямий вплив існує між виробничим і трудовим потенціалами. Інноваційний потенціал є прискорюючим фактором, який здатний вплинути на загальний результат через інші компоненти. Фінансовий потенціал має найбільш загальний вплив на всі елементи і, як наслідок, на кінцевий результат. Це пов'язано з тим, що виробничий, трудовий та інноваційний потенціали несуть в собі інформацію про активи і ресурси (матеріальні, нематеріальні, трудові) підприємства, а фінансовий потенціал полягає в оцінці величини і структури джерел формування цих активів і ресурсів. Загальну схему взаємозв'язку компонентів можна представити наступним чином (рис. 1.1):

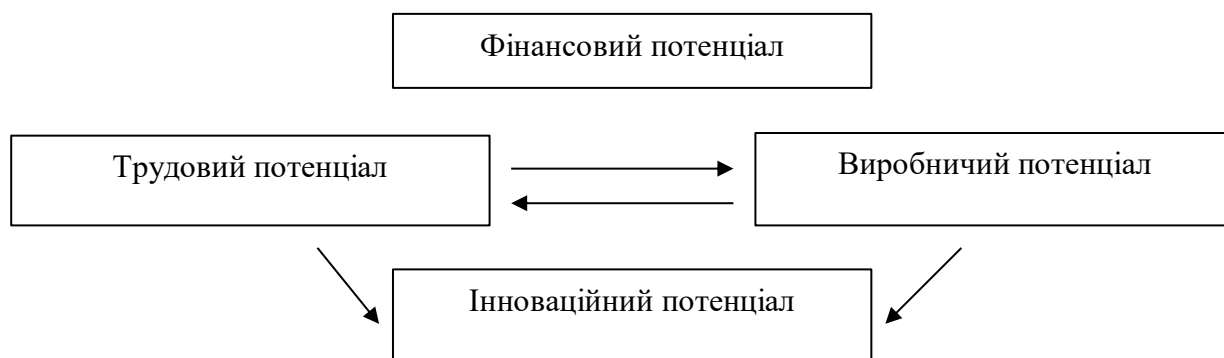


Рис. 1.1. Взаємозв'язок компонентів фінансового потенціалу

Джерело: побудовано автором за даними [39]

Складність і багатоаспектність поняття «фінансовий потенціал підприємства» знайшли відображення у множинності підходів до його визначення, основних елементів і оцінки. Тож при оцінці фінансового потенціалу для конкретного підприємства слід дотримуватися певного підходу до визначення цього поняття і враховувати специфіку галузі, в якій підприємство здійснює свою діяльність. На наш погляд, найбільш коректно визначає поняття «фінансовий потенціал підприємства» цільовий підхід, який відображає здатність фінансового відділу досягати не тільки результатів, а й стратегічних цілей сталого розвитку підприємства.

На рис. 1.2 наведений зміст поняття «фінансовий потенціал підприємства» в рамках заявлених підходів.

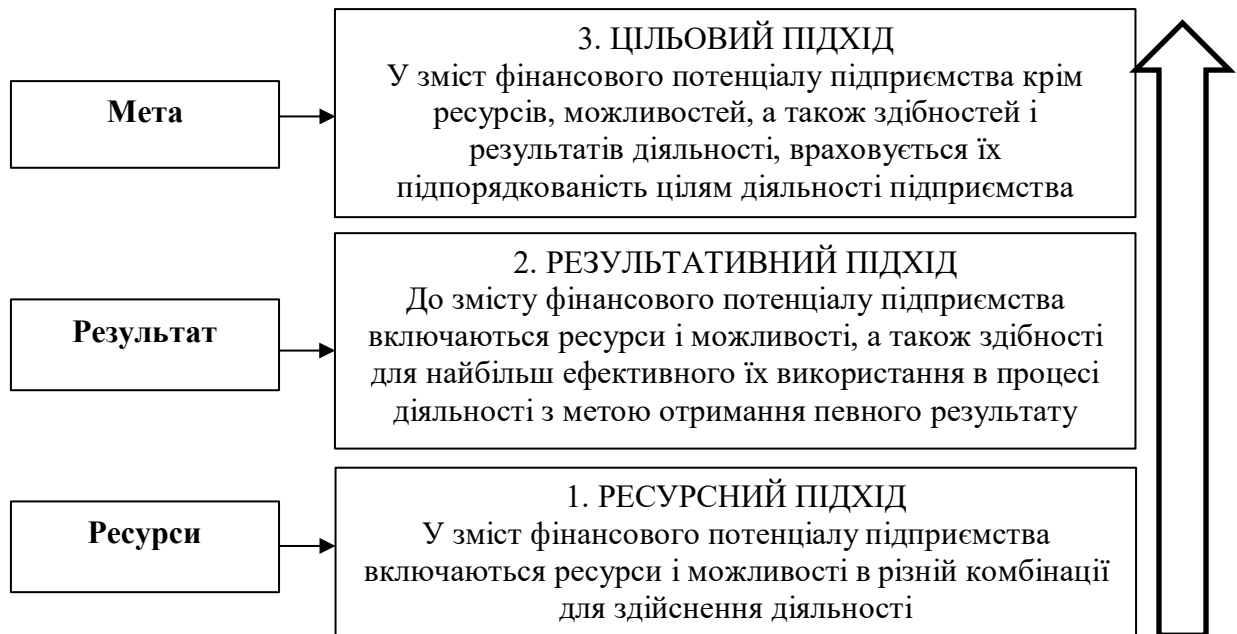


Рис. 1.2. Зміст поняття «фінансовий потенціал підприємства» в рамках трьох підходів

Джерело: побудовано автором за даними [20]

Розглядаючи потенціал як результативний підхід необхідно враховувати і висловлювати всі фактори здатні забезпечити функціонування системи. У цьому випадку враховуються не тільки ресурси, а й ще накопичені резерви. У свою чергу резервний підхід проводить розмежування понять «резерв» і «потенціал», так в потенціалі виражається як існуючі, так і можливе, а в резерві – можливе і невикористане. Компанії прагнуть збільшити свій дохід і власність, завдяки ефективному використанню фінансового потенціалу.

1.2. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства

Модель фінансового потенціалу виробничого підприємства включає наступні компоненти [7]:

- виробничий потенціал підприємства;
- ринковий потенціал підприємства;
- економічний потенціал;
- інституційний потенціал підприємства;
- соціальний потенціал підприємства;
- види економічної діяльності підприємства;
- сукупність потенціалів, що дають організаційну суму у вигляді виробничо-фінансового потенціалу підприємства.

Відповідно до відтворювального підходу до оцінки фінансового потенціалу важливо враховувати і систему виробничих відносин, форми власності і типи господарювання. Їх можна вважати внутрішніми факторами використання і розвитку фінансового потенціалу. Виходячи з такої постановки питання, можна говорити, що фінансовий потенціал необхідно розглядати як комплексне поняття.

При формуванні фінансового потенціалу підприємств необхідно розробити механізм його функціонування і розвитку, який повинен відповідати сучасним вимогам реалізації місії підприємства на основі його інноваційного розвитку, забезпечуючи узгодження інтересів функціонуючих сторін об'єктів і суб'єктів управління.

Таким чином, виходячи з вимог до економічного механізму функціонування та розвитку фінансового потенціалу підприємства, формування фінансового потенціалу має включати наступні процеси [3]:

$$\text{ФЕП} = \text{П} + \text{У} + \text{С} + \text{О} \quad (1.1)$$

де П – планування: оперативне, поточне, довгострокове або стратегічне за всіма елементами фінансового потенціалу;

У – управління: його форми і методи будуть залежати від організаційно-економічної структури підприємства;

С – стимулювання: забезпечення узгодження і реалізації інтересів працівника, підприємства і держави через механізм формування і розподілу фонду заробітної плати, прибутку і структури соціального пакету;

О – організація: методи і способи організації виробництва, форми і методи організації праці.

Розглянуті підходи до характеристики фінансового потенціалу передбачають подальший глибший розгляд складових фінансового механізму формування, функціонування та розвитку фінансового потенціалу підприємства, що дозволить виявити причини його низького рівня та намітити перспективні напрямки розвитку на інноваційній основі.

Таким чином, фінансовий потенціал підприємства являє собою складну систему, що складається з потенціалів різного рівня, що мають свої закони функціонування, розвитку, функції і цілі, що виникають в залежності від збурень в більш глобальних системах: політика, світова економіка, клімат, екологія, громадські рухи і т. п. Взаємодія цих потенціалів в організаційній сумі формує фінансовий потенціал, який характеризує можливості підприємства ефективно функціонувати в існуючих соціально-економічних відносинах і у взаємодії між суспільством і бізнесом.

Формування фінансового потенціалу підприємства визначається значною мірою віковою характеристикою одиниць основних виробничих фондів і технологічним рівнем оснащення. Фінансовий потенціал промислових підприємств багато в чому залежить від використаних матеріалів і сировини, мінливості природних умов, імовірнісного характеру техніко-економічних показників і структури капітальних вкладень.

Другим найважливішим компонентом фінансового потенціалу підприємства є кадровий потенціал. Основною метою управління кадровим потенціалом виступає забезпечення максимальної віддачі від інвестицій в персонал [1].

Пріоритетами підприємств у галузі управління людськими ресурсами повинні бути [3]:

- підтримка процесу відтворення людських ресурсів на всіх етапах розвитку виробництва;

- підготовка кадрів для вирішення управлінських і виробничих завдань зростаючої складності;
- створення умов, що забезпечують підвищення якості і видів поведінки людей, спрямованих на досягнення робочих цілей, розвиток персональних компетенцій;
- формування та розвиток системи соціального забезпечення працівників, підтримання та розвиток корпоративної культури.

Формуванню кадрового потенціалу сприяє розробка моделей компетенцій, що представляють собою перелік професійних характеристик з конкретними показниками і ступенем їх прояву в умовах спеціалізованих процесів виробництва [3]. Звідси випливає, що фінансовий потенціал підприємства може бути представлений як організаційна сума елементів уречевленої і живої праці.

Фінансовий потенціал реалізує свою функцію лише в системі координат, які визначаються економічними відносинами, що охоплюють стадії виробництва, розподілу, обміну і споживання, в результаті яких формуються попит, пропозиція і ціна. Зазначимо, що підприємство як виробнича функція має на меті задоволення суспільних потреб, а як бізнес-система – отримання комерційного ефекту шляхом реалізації економічних відносин, представлених інститутами ринку. Тобто формування фінансового потенціалу неможливе без формування ринкового потенціалу.

Ринковий потенціал підприємства визначається з різних позицій, і єдиного підходу до розуміння цієї категорії немає. Так, одні автори ідентифікують його з рівнем конкурентоспроможності виробництва, інші розуміють його як можливість реалізації виробленої продукції [6]. Загальним є те, що формування, управління та нарощування фінансового потенціалу завжди відбуваються в умовах ринкових трансформацій. Тому, на нашу думку, ринковий потенціал займає центральне місце в структурі фінансового потенціалу.

Взаємозв'язок і взаємодія виробничого і ринкового потенціалів формують фундаментальні основи економічної діяльності, постулювані трьома питаннями: «Що виробляти?», «Як виробляти?» і «Для кого виробляти?» [11]. Іншими словами, фінансовий потенціал підприємства як ядро економічної діяльності повинен розширено трактуватися не з позиції техніко-технологічних можливостей виробничої системи, а величиною можливого до отримання доходу як фінансового результату діяльності підприємства. Останній, отримує своє втілення і реалізується тільки будучи включеним в механізм ринкових відносин і формує можливості виробництва, зміст яких визначається як сутність фінансового потенціалу підприємства.

Глобалізація українського бізнесу зажадала зміни ставлення до питань корпоративної соціальної відповідальності. Експансія на зовнішньому ринку привернула увагу зарубіжних компаній, інвесторів, клієнтів і регулюючих органів, які вимагали більшої прозорості у фінансово-господарській діяльності і більшої ясності в підходах до ведення бізнесу. Доведено, що соціальні інвестиції приносять вимірні, відчутні переваги і вигоди для основної діяльності компанії, існує прямий позитивний зв'язок між соціальною поведінкою, прибутковістю підприємства та його фінансовим потенціалом.

Дана обставина дозволяє говорити про великий вплив реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності на фінансовий потенціал підприємства, збільшуючи можливості останнього більш повноцінно використовувати регулюючі інститути бізнесу [5]. Здатність до соціальної взаємодії залежить від набутих навичок, заданих традицій і норм, які, в свою чергу, багато в чому структурують ринок.

Фінансовий потенціал на сучасному етапі економічного розвитку суспільства відіграє одну з найважливіших роль для просуванні товарів на ринку, саме він визначає тенденції розвитку конкурентного ринку і виділяє найважливіші ресурси і компетенції для задоволення потреб споживачів. Не можна забувати про те, що саме фінансовий потенціал підприємства підвищує,

в деякій мірі, вартість підприємства на ринку і визначає стратегічні напрямки розвитку організації.

Виходячи з цього, не можна розглядати сутність фінансового потенціалу з позиції процесно-компетентнісного підходу. Фінансовий потенціал при цьому підході фокусується на взаємозв'язку окремих дій, кожна з яких є формалізованим і автоматизованим процесом управління маркетингом, що не завжди підходить для економічної діяльності організації. Формалізація та автоматизація процесної структури управління фінансовим потенціалом дає можливість досягнення спільної мети управління потенціалом торговельної організації. Орієнтація на ключові компетенції, в свою чергу, дозволить здійснювати управлінські дії, орієнтовані на формування і підтримку ключових факторів, що впливають на формування, управління та використання фінансового потенціалу підприємства. Створення ефективної стратегії управління та підвищення на основі цього результативності діяльності підприємства, можливо при ефективному використанні фінансового потенціалу організації [35].

Фінансовий потенціал являє собою здатність підприємства ефективно використовувати свої внутрішні ресурси в поєднанні з мінливим зовнішнім середовищем з метою найбільш ефективного задоволення потреб цільових споживачів, а як результат – досягати забезпечення сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Для дослідження фінансового потенціалу організації необхідно використовувати наступні методи дослідження: загальнонаукові, аналітико-прогностичні, а також методичні прийоми, запозичені з різних галузей знань.

Для дослідження фінансового потенціалу успішно застосовуються такі загальнонаукові методи, як системний і комплексний. Системний аналіз дає можливість розгляду будь-яких ринкових ситуацій як якийсь об'єкт для вивчення з великим діапазоном внутрішніх і зовнішніх причинно-наслідкових зв'язків. Комплексний підхід дозволяє досліджувати ринкову ситуацію, розглядаючи її як об'єкт, що має різні прояви.

Для дослідження фінансового потенціалу організації, крім загальнонаукових методів дослідження, досить часто використовуються аналітико-прогностичні методи, так само традиційні і сучасні методи маркетингових досліджень (рис. 1.3).

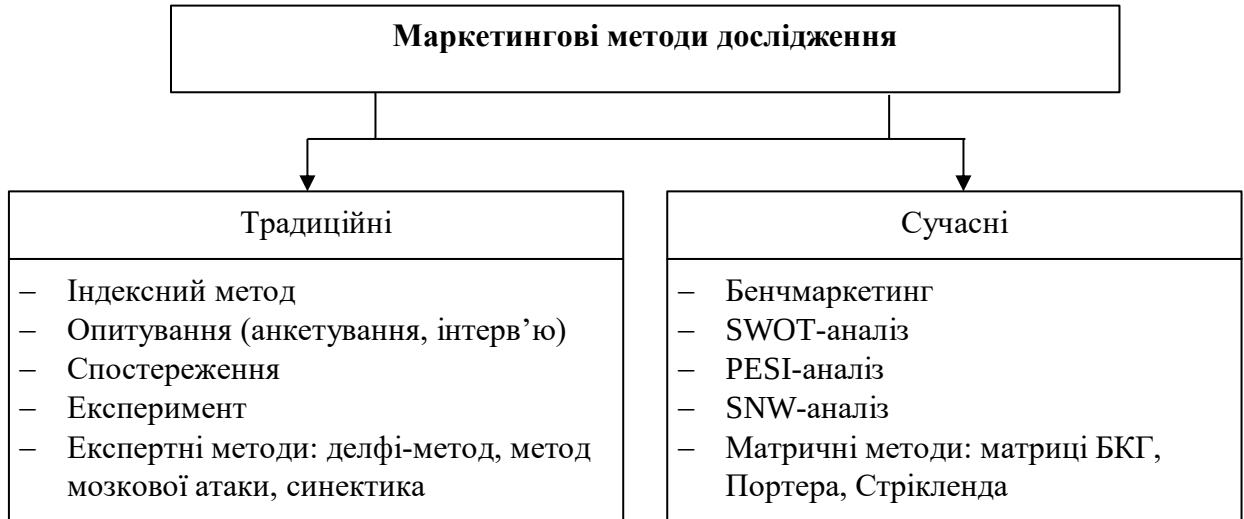


Рис. 1.3. Маркетингові методи дослідження

Джерело: побудовано автором за даними [11]

Широта використання тих чи інших методів при проведенні дослідження фінансового потенціалу організації, більшою мірою, залежить від можливостей організації: проводити дослідження самостійно або купувати результати таких досліджень.

Широкий арсенал методичних підходів, способів та інструментарію стратегічного аналізу, масштабність і характер поставлених завдань говорять про складність його виконання і необхідності якісного підходу. Проведення стратегічного аналізу покликане комплексно охопити всі сторони діяльності організації, зовнішні та внутрішні чинники впливу, оскільки отримана інформаційно-базова платформа за результатами його проведення виступає як стратегічний орієнтир у формуванні та розвитку організації на довгострокову перспективу.

SWOT-аналіз отримав свою назву від аббревіатури: Strength (S) – внутрішні сильні сторони, Weakness (W) – внутрішні слабкі сторони, Opportunities (O) – зовнішні можливості, Treats (T) – зовнішні загрози [14].

SWOT-аналіз є універсальним походом до визначення стану організації. Використовується як для аналізу компанії в цілому, так і для аналізу окремої частини компанії.

Постійно здійснюваний SWOT-аналіз дозволяє організації бачити напрямки руху, використовувати можливості, які можуть виникнути, а також уникати і підготуватися до впливу можливих загроз.

SWOT-аналіз, як правило, використовується підприємствами в наступних випадках:

- розробка стратегії підприємства;
- складається періодично відповідно до плану змін;
- аналіз ринку продукту / послуги;
- вибір з декількох стратегічних альтернатив.

Починається SWOT-аналіз із заповнення полів внутрішнього середовища (сильні і слабкі сторони). Потім заповнюються поля зовнішнього середовища (можливості та загрози).

Спочатку має сенс провести оцінку зовнішніх факторів. При цьому можливості, найчастіше, визначають напрямки розвитку служби управління персоналом. Найкращими вважаються ті можливості, які не пов'язані із зовнішніми ризиками, яким відповідають сильні сторони і які збігаються зі стратегією розвитку компанії в цілому [28].

Модель п'яти сил М. Портера включає вивчення наступні п'ять сил [18]:

1. Поява нових конкурентів (можуть принести на ринок нову якість, нові виробничі потужності, які будуть задовольняти запитом споживачів).
2. Ринкова влада покупців (можуть загострити конкуренцію за рахунок більш високих вимог до якості продукту, до обслуговування).
3. Ринкова влада постачальників (можуть, залежно від ситуації, варіювати витрати на матеріали, необхідні для виробництва продукту).
4. Поява товарів-замінників (можуть обмежити потенціал компанії з точки зору зростання цін, при зростанні витрат, виробництво продукту стає менш рентабельним).

5. Внутрішньогалузева конкуренція (призводить до високих витрат в області просування товару, до зниження кінцевої вартості готової продукції).

Після проведення аналізу зовнішнього середовища, потрібно провести аналіз внутрішнього середовища, потім, щоб не упустити ту чи іншу можливість, яку створює зовнішнє середовище, і бути готовими до загроз. Результатом аналізу внутрішнього середовища може стати план модернізації роботи служб. План може являти собою зміни як еволюційного характеру, тобто зміни, що відбуваються поступово, так і революційного характеру, маються на увазі кардинальні зміни в роботі, наприклад аутсорсинг частини бізнес-процесів.

Отже, при вивченні теоретичних основ оцінки фінансового потенціалу підприємства ми можемо зробити висновок, що фінансовий потенціал представляє собою можливості, які можна визначити в найближчому майбутньому. При оцінці фінансового потенціалу необхідно враховувати результати аналізу ринкових можливостей, також визначають фінансовий потенціал, різний вплив факторів зовнішнього середовища на ресурси підприємства.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «КИЇВСЬКИЙ МЕБЛЕВИЙ КОМБІНАТ»

2.1. Аналіз стану та основних тенденцій розвитку господарської діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

ПрАТ «Київський меблевий комбінат» – архітектурно-виробнича компанія, яка спеціалізується на створенні інтер'єрів та торговельного обладнання будь-якої складності. Підприємство втілює проекти від ідеї та ескізу до чистової інсталяції та урочистого відкриття об'єкта.

Головними перевагами ПрАТ «Київський меблевий комбінат» можна назвати:

- досвід співпраці з провідними європейськими архітектурними та дизайнерськими компаніями;
- сучасні стандарти всіх етапів проектування;
- високоточне обладнання;
- високоякісні матеріали;
- новітні технології виробництва;
- контроль якості продукції;
- кваліфіковані працівники;
- налагоджена логістика.

Основними структурними підрозділами ПрАТ «Київський меблевий комбінат» являються:

- планово-економічний відділ;
- відділ маркетингу;
- бухгалтерія;
- відділ збуту;
- відділ ЗЕД.

Організаційну структуру підприємства наведено на рис. 2.1.

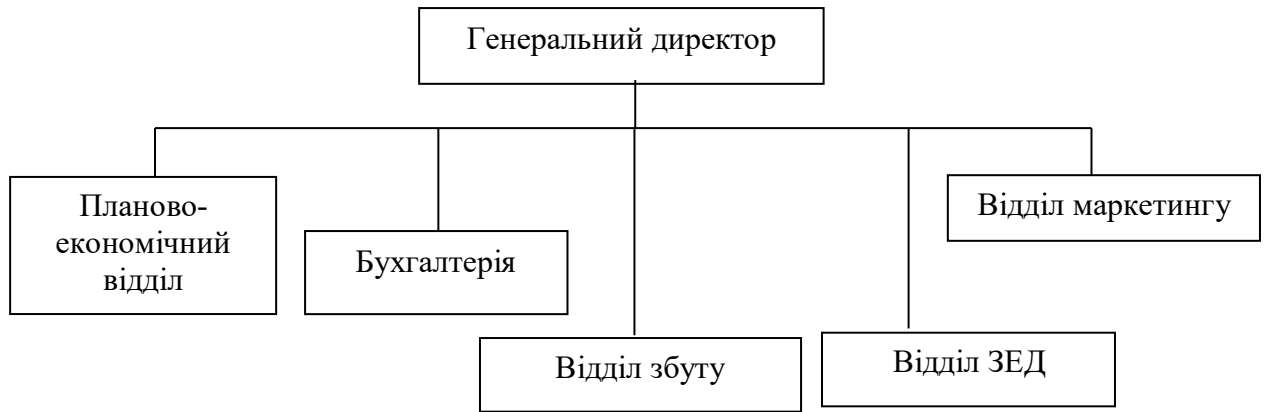


Рис. 2.1. Організаційна структура ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Джерело: Складено автором на основі даних підприємства

Проведемо аналіз фінансового-господарської діяльності підприємства. Перш за все проаналізуємо показники фінансово-господарської діяльності, використовуючи звітність підприємства. Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Основні показники фінансово-господарської діяльності
ПрАТ «Київський меблевий комбінат»**

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-) 2022/2020	Темп росту, % 2022/2020
	2020	2021	2022		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	944276	1171732	1659649	715373	75,8%
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	743393	894377	1271181	527788	71,0%
Витрати на 1 грн. продукції, грн.	0,79	0,76	0,77	0,02	-2,5%
Чистий прибуток (+), збиток (-), тис. грн	19597	25028	60745	41148	210,0%
Дебіторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) на кінець року, тис. грн	4161	99608	155329	151168	3633,0%
Кредиторська заборгованість за продукцію (товари, роботи, послуги) на кінець року, тис. грн	28405	55406	69502	41097	144,7%

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Чистий дохід від реалізації зростає з 944276 тис. грн на 75,8% – до 1659649 тис. грн протягом періоду, що аналізується, за рахунок збільшення

виробництва та реалізації продукції, а також зростання ринкових цін на продукцію підприємства. Зростання закупівельних цін на сировину та інфляційні процеси впливають на зростання собівартості реалізованої продукції на 71,0% протягом періоду, що аналізується, до рівня 1271181 тис. грн. Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги з 4161 тис. грн зросла на 151168 тис. грн, а кредиторська заборгованість з 28405 тис. грн зросла на 41097 тис. грн протягом трьох років.

Можна зробити висновок, що загалом показники фінансово-господарської діяльності підприємства мають тенденцію до зростання у 2022 році, що свідчить про появу факторів можливого розвитку та збільшення вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Перевагами оцінки вартості при витратному (майновому) підході є можливість обліку впливу виробничо-господарських факторів на зміну вартості активів, розвиток технології з урахуванням ступеня зносу активів.

Розрахунки оцінки вартості підприємства обґрунтовані, оскільки спираються на фінансові й облікові документи.

Отже, розглянемо витратний балансовий метод оцінки вартості підприємства з розрахунком чистих активів. Даний показник може бути розрахований за даними балансу як зовнішніми оцінювачами, так і внутрішніми користувачами даної інформації.

Так, чиста вартість цілісного майнового комплексу підприємства визначається за формулою 2.1:

$$ЧВ = (H + O + B_{мп}) - (З + Д + П + Д_{мп}), \quad (2.1)$$

де H – вартість необоротних активів;

O – вартість оборотних активів;

$B_{мп}$ – вартість витрат майбутніх періодів;

$З$ – вартість забезпечень наступних виплат і платежів;

$Д$ – вартість довгострокових зобов'язань;

$П$ – вартість поточних зобов'язань;

$Д_{мп}$ – доходи майбутніх періодів [16].

Користуючись звітністю підприємства за 2020-2022 роки, використаємо дані звітності для розрахунку чистих активів ПрАТ «Київський меблевий комбінат», що наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Розрахунок чистих активів ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-) 2022/2020
	2020	2021	2022	
Вартість необоротних активів, тис. грн	184685	176635	165729	-18956
Вартість оборотних активів, тис. грн	229722	352579	462728	233006
Вартість довгострокових зобов'язань, тис. грн	143066	105045	199260	56194
Вартість поточних зобов'язань, тис. грн	149594	277394	221677	72083
Вартість чистих активів, тис. грн	121747	146775	207520	85773
Статутний капітал, тис. грн	3797	3797	3797	0
Перевищення чистих активів над статутним капіталом (+), тис. грн	117950	142978	203723	85773

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Так, станом на 31 грудня 2022 року вартість чистих активів ПрАТ «Київський меблевий комбінат» становить 207520 тис. грн, що на 203723 тис. грн більше розміру статутного капіталу. Станом на 31 грудня 2021 року вартість чистих активів ПрАТ «Київський меблевий комбінат» становить 146775 тис. грн, що на 142978 тис. грн більше розміру статутного капіталу. Отже, вартість чистих активів ПрАТ «Київський меблевий комбінат» більше від розміру статутного капіталу.

Співвідношення чистих активів та статутного капіталу представлено на рис. 2.2.

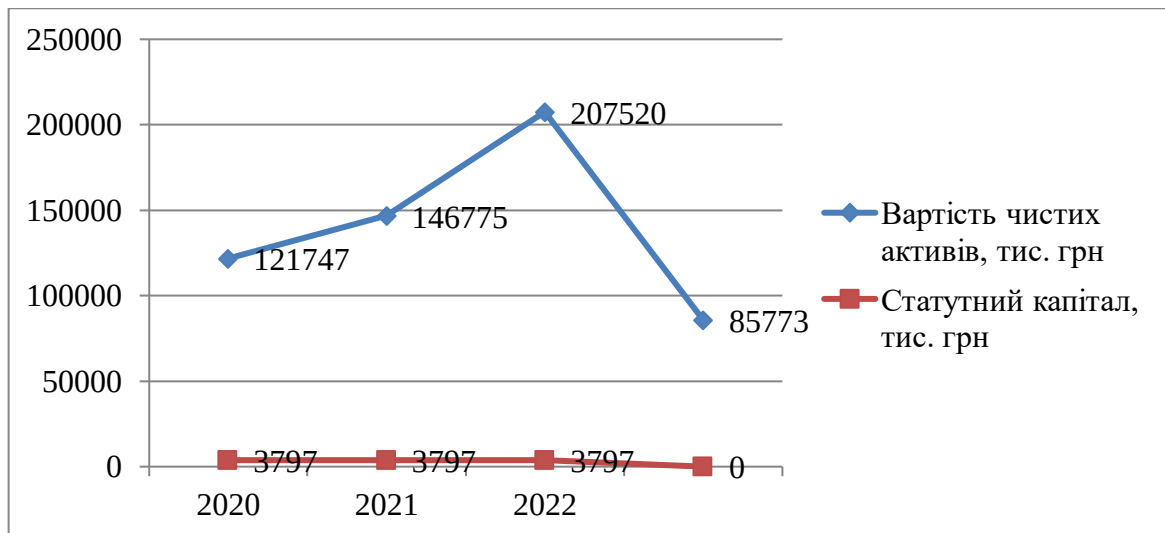


Рис 2.2. Співвідношення чистих активів та статутного капіталу ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Отже, застосувавши балансовий метод оцінки вартості бізнесу через розрахунок чистої вартості активів, отримали вартість ПрАТ «Київський меблевий комбінат» на рівні 207520 тис. грн.

Слід визначити, що балансовий метод не досить точно показує вартість підприємства, оскільки балансова вартість активів часто не відповідає реальній ринковій вартості на момент оцінки.

Метод надлишкового прибутку спрямований на оцінку нематеріальних активів підприємства. Оцінка ринкової вартості сукупних нематеріальних активів полягає у виявленні тієї частки прибутків підприємства, яку воно отримує регулярно та яка не може бути обґрунтована наявністю оцінених матеріальних активів (надлишковий прибуток), та її подальшої капіталізації.

Розрахунок надлишкового прибутку підприємства представлено у табл. 2.3.

Алгоритм розрахунку вартості підприємства за допомогою методу надлишкового прибутку такий:

1) розрахунок показника «зняття прибутку з чистих матеріальних активів» об'єкта оцінки:

$$K = \Pi / ЧМА, \quad (2.2)$$

де Π – чистий прибуток,

ЧМА – чисті матеріальні активи (різниця між залишковою балансовою вартістю матеріальних активів та кредиторською заборгованістю);

2) розрахунок прибутку від матеріальних активів для об'єкта оцінки на основі розрахованого показника «зняття прибутку з чистих матеріальних активів»:

$$Поч = ЧМА * K, \quad (2.3)$$

3) розрахунок прибутку, отриманого від використання нематеріальних активів:

$$Пнад = Пок - Поч, \quad (2.4)$$

де $Пок$ – регулярний прибуток підприємства, $Поч$ – прибуток, що очікується від використання чистих матеріальних активів;

4) капіталізації прибутку від реалізації нематеріальних активів [10].

Таблиця 2.3

Розрахунок надлишкового прибутку ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-) 2022/2020	Темп росту, % 2022/2020
	2020	2021	2022		
Чистий прибуток, тис. грн	19597	25028	60745	41148	210,0%
Балансова вартість матеріальних активів, тис. грн	183670	175659	165055	-18615	-10,1%
Кредиторська заборгованість, тис. грн	28405	55406	69502	41097	144,7%
Чисті матеріальні активи, тис. грн.	155265	120253	95553	-59712	-38,5%
Показник «зняття прибутку з чистих матеріальних активів», тис. грн.	0,126	0,208	0,636	0,510	403,7%
Валовий прибуток підприємства, тис. грн.	200883	277355	388468	187585	93,4%
Прибуток від використання нематеріальних активів, тис. грн.	181286	252327	327723	146437	80,8%

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Отже, за методом надлишкового прибутку на кінець 2022 року вартість ПрАТ «Київський меблевий комбінат» складе 327723 тис. грн.

Розглянемо дохідні методи оцінки вартості підприємства, що можуть бути застосовані до ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Метод дисконтування грошових потоків (DCF) побудований на концепції теперішньої вартості майбутнього Cash-flow оцінюваного підприємства в розрізі окремих періодів.

Згідно з методом дисконтування грошових потоків вартість об'єкта оцінки прирівнюється до сумарної теперішньої вартості майбутніх чистих грошових потоків (Cash-flow) або дивідендів, які можна отримати в результаті володіння підприємством, зменшеної на величину зобов'язань підприємства та збільшеної на вартість надлишкових активів [15].

Розрахунок вартості підприємства методом дисконтування грошових потоків (DCF) представлено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Розрахунок вартості підприємства методом дисконтування
грошових потоків (DCF)**

Показники	Роки			Прогноз по роках		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Операційний Cash-flow	67503	209592	-9579	71045	74597	78327
Інвестиційний Cash-flow	-37586	-134479	-22992	-17244	-25866	-38799
Free Cash-flow	29917	75113	-32571	53801	48731	39528
Фінансовий Cash-flow	-32852	-54238	30328	-18197	-10615	-6066
Чистий рух коштів по підприємству	-2935	20875	-2243	35604	38116	33462
Ставка дисконтування				17%	17%	17%
Поточна вартість грошових потоків				30431	27844	20893
Темпи зростання прибутку (прогноз)						10%
Вартість бізнесу в постпрогнозний період						478028
Вартість бізнесу						557195

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Проаналізуємо отримані результати. Прогнозуючи операційний потік, визначимо приріст в 2020-2022 роках на рівні 5%. Інвестиційні вкладення прогнозуємо на рівні 50% до попереднього періоду з метою удосконалення та

модернізації обладнання та інших основних засобів. Фінансові витрати визначаємо як погашення поставок у щорічно залишаємо році з додаванням фінансових витрат на відсотки. Ставка дисконтування становитиме 17%.

Знаходимо вартість бізнесу як суму поточних вартостей всіх майбутніх грошових потоків і вартості бізнесу в постпрогнозний період:

$$478028+30431+27844+20893=557195 \text{ тис. грн.}$$

Отже, ми бачимо збільшення приведених потоків протягом прогнозних періодів, що збільшує загальну вартість бізнесу підприємства у 2021 році до рівня 557195 тис. грн.

Таким чином, в табл. 2.5 наведено розрахункові суми вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат» за різними підходами щодо оцінки.

Таблиця 2.5

**Розрахункові суми вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат»
за різними підходами щодо оцінки**

Метод оцінки вартості	Група методів	Значення, тис. грн
Балансовий метод (аналіз чистих активів)	Витратний метод	207520
Метод надлишкового прибутку	Витратний метод	327723
Метод дисконтування грошових потоків (DCF)	Дохідний метод	557195

Джерело: Складено автором

Отже, визначимо, що в процесі оцінки вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат» можна використовувати значну кількість методів і способів такої оцінки. Окремі методи мають ряд модифікацій і різновидів, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні.

2.2. Оцінка ефективності використання фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Проаналізуємо економічний потенціал підприємства, динаміка якого може допомогти сформулювати висновки щодо вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Динаміка показників ліквідності представлена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ліквідності
ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,073	0,079
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,307	0,864	1,443
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,211	0,424	0,681
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,536	1,271	2,087

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнт абсолютної ліквідності значно менше нормативних показників (0,25-0,35), але при цьому загальне значення показника зростає протягом періоду, що аналізується, за рахунок збільшення суми грошових коштів у 2021-2022 роках в порівнянні з 2020 роком та зменшенням поточних зобов'язань у 2021 році на 20,1% в порівнянні з попереднім роком. Коефіцієнт проміжної ліквідності має значення вище за нормативні (0,7-0,8), отже, у підприємства достатньо дебіторської заборгованості, щоб разом з залишками грошових коштів розрахуватися за поточними зобов'язаннями. Коефіцієнт швидкої ліквідності зростає з 0,211 до 0,681 за рахунок зростання грошових коштів та запасів підприємства. Коефіцієнт загальної ліквідності перевищує 1,0 та значно зростає протягом 2021-2022 років.

Отже, в цілому баланс є ліквідним, підприємство має можливості покрити поточні зобов'язання за усіма оборотними активами за певний час при необхідності. Фактичні показники перевищують нормативні, але при цьому можливості негайно погасити заборгованість немає у зв'язку із недостатністю грошових коштів в касі та на банківських рахунках.

З метою оцінки фінансового стану підприємства розрахуємо показники фінансової стійкості, що наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники фінансової стійкості
ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономності)	0,294	0,277	0,330
Коефіцієнт заборгованості	0,706	0,723	0,670
Коефіцієнт фінансування (фінансового ризику)	2,404	2,606	2,028
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,361	0,524	0,353
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,639	0,476	0,647

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Коефіцієнт фінансової автономності незначно зростає з 0,294 до 0,330. При цьому показники нижче нормативних значення (0,5-0,7). Тенденція зростання є позитивною, але рівень автономності підприємства дуже незначний. При нормативному значенні коефіцієнту заборгованості на рівні 0,5-0,3 показники підприємства значно більше нормативних. При цьому є позитивною тенденція зменшення показника з 0,706 до рівня 0,670 протягом 2020-2022 років. Коефіцієнт поточної заборгованості у 2020 та 2022 роках менше нормативного значення, тобто менше 0,5. Але у 2021 р. цей показник незначно перевищує нормативне значення та склав 0,524 за рахунок значного зростання поточної заборгованості в порівнянні з попереднім роком. Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності менше нормативних значень, але близько рівня 0,7 у 2022 році.

Отже, ми робимо висновки, що фінансова стійкість ПрАТ «Київський меблевий комбінат» незначна, підприємство залежить від позикових коштів, як довгострокових, так і поточних. Але у 2022 році спостерігається тенденція до покращення фінансової незалежності у зв'язку зі зростанням власного капіталу.

Динаміку показників рентабельності наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Динаміка показників рентабельності
ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Рентабельність активів	0,047	0,047	0,097
Рентабельність власного капіталу	0,161	0,171	0,293
Рентабельність продажу	0,213	0,237	0,234
Рентабельність виробництва	0,270	0,310	0,306
Ефект операційного важеля		0,024	0,073

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності

Рентабельність активів у 2022 році зростає на 104,4% в порівнянні з 2020 та 2021 роками. Показник рентабельності продажів у 2021-2022 роках в порівнянні з 2020 роком незначно зростає за рахунок збільшення чистого прибутку протягом періоду, що аналізується. Незначне зростання рентабельності виробництва не дозволяє ефективно працювати при виробництві молочної продукції, тому що показники значно менше рекомендованих (0,6-0,7).

У 2022 році показники ефекту мають позитивне значення, отже, спостерігається позитивна динаміка щодо фінансово-господарської діяльності у 2022 році.

Отже, при оцінці фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат» можна зробити висновки, що діяльність підприємства є прибутковою, але при цьому показників валового та чистого прибутків недостатньо для ефективного розвитку підприємства. Про це свідчить те, що фактичні значення показників рентабельності менше нормативних та рекомендованих. У 2022 році спостерігається тенденція зростання показників, тобто фінансовий потенціал підприємства знаходиться на високому рівні.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРАТ «КИЇВСЬКИЙ МЕБЛЕВИЙ КОМБІНАТ»

Одним із факторів збільшення економічного потенціалу підприємства виступає прибутковість ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Прибутковість підприємства є одним із найважливіших показників його діяльності, адже практично всі комерційні підприємства створюються з метою отримання прибутку. У разі, якщо підприємство отримує чистий прибуток, у нього з'являється додатковий ресурс для інвестицій у власну діяльність, оновлення основних засобів, розширення виробництва, виплат дивідендів, а відтак воно стає більш привабливим для інвестицій.

Для початку визначимо низку факторів, які впливають на розвиток ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Для цього скористаємось методом PEST-аналізу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

PEST-аналіз ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Р	Політичні	Е	Економічні
	Введення в дію нових законів Урядова політика Зміни в оподаткуванні Корупція		Рівень інфляції Динаміка зайнятості населення Загальні зовнішні витрати: витрати на рекламу Витрати на транспортування
S	Соціальні	T	Технологічні
	Зміна у структурі доходів населення Зміна загальних споживчих переваг Зміна базових цінностей споживачів		Технологічні зміни, які мають вагоме значення для підприємства Поява нових інноваційних технологій Швидка адаптація нових інноваційних технологій до умов ринку

Джерело: Складено автором

Для керівництва ПрАТ «Київський меблевий комбінат» велике значення мають такі аспекти політичного фактора, як стабільність уряду, можливості і сила опозиційних політичних структур, можливі зміни щодо бізнесу після виборів у законодавчі органи.

PEST-аналіз дозволив зробити висновок, що найбільший ступінь впливу на діяльність ПрАТ «Київський меблевий комбінат» мають технологічні фактори, найменший – політичні.

Обґрунтування перспектив розвитку ПрАТ «Київський меблевий комбінат», визначення можливих ризиків та напрямів проведення інвестиційної політики можна здійснити за результатами проведення SWOT-аналізу (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

SWOT-аналіз ПрАТ «Київський меблевий комбінат»

Зовнішнє середовище Внутрішнє середовище	Можливості	Загрози
	1. Політичні; 2. Науково-технічні; 3. Зростання ВВП; 4. Тенденції ринку; 5. Прихильність покупців до товарів підприємства, торгова сила покупців; 6. Число активних конкурентів; 7. Привабливість постачальників.	1. Інфляція; 2. Демографічні; 3. Стан конкурентної боротьби.
Сильні сторони 1. Організаційна культура; 2. Рівень прибутку; 3. Система контролю якості товару; 4. Маркетингова активність.	1. Розробка і застосування стратегії клієнтоорієнтованості; 2. Збереження постійних покупців; 3. Розвиток кадрів; 4. Посилена маркетингова активність; 5. Вивчення поведінки конкурентів.	1. Загроза підвищення ціни на комплектуючі; 2. Загроза значного впливу інфляції на підвищення ціни.
Слабкі сторони 1. Недостатня кваліфікація молодих спеціалістів; 2. Недостатньо обґрунтовані стратегічні дії; 3. Недостатній рівень розвитку аналітичних підсистем; 4. Певна циклічність діяльності, нерівномірність отримання прибутків	1. Збільшення власного капіталу, збереження покупців та постачальників; 2. Активний пошук нових покупців, переговори.	1. Ризик відмови споживачів від товарів підприємства через їх нестабільне фінансове становище, викликане інфляцією.

Джерело: Складено автором

Тобто ріст цін на товари підприємства пояснюється об'єктивними причинами і не є «бажанням» підприємства. Зростання ціни заважає діяльності товариства, оскільки зменшує частку покупців, що віддавали перевагу товарам ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Дані, наведені в аналітичній табл. 3.2, свідчать про високі можливості ПрАТ «Київський меблевий комбінат» досягнення поставлених цілей, але цьому може завадити загальна ситуація в державі та на меблевому ринку внаслідок фінансової кризи.

На основі аналізу фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат» визначимо основні напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства. Варто зазначити, що для кожного окремо взятого підприємства кількість факторів, які можуть бути використаними з метою підвищення прибутковості діяльності підприємства буде різною і залежатиме від конкретних умов та особливостей його роботи, компетенції менеджменту та робочого персоналу.

Резервами збільшення (факторами підвищення) прибутковості для підприємства можуть бути:

1) Фактори, що пов'язані з реалізацією продукції:

- підвищення ефективності діяльності підприємства по збуту продукції. Перш за все, необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху оборотних коштів, скороченню усіх видів запасів, досягненню максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживача;

- здійснення ефективної цінової політики, диференційованої по відношенню до окремих категорій покупців;

- суворе дотримання укладених договорів на поставку товарів;

- удосконалення рекламної діяльності, підвищення ефективності окремих рекламних заходів;

- підвищення ціни реалізації за умови підвищення якості товарів;

2) Фактори, пов'язані з використанням трудових ресурсів:

- проведення масштабної і ефективної політики у сфері підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу;
- здійснення заходів, спрямованих на поліпшення робочого клімату в колективі.

Отже, кількість факторів, які можуть позитивно вплинути на прибутковість діяльності підприємства, є досить значною. Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності роботи, так і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результуючого показника роботи.

Внутрішніми факторами підвищення прибутковості є організаційно-управлінські чинники, матеріально-технічні чинники, фінансові чинники, кадрові чинники. До зовнішніх чинників належать адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові чинники. Ефективне управління факторами та їх поєднання в продуманій стратегії дозволить максимізувати рівень прибутковості діяльності підприємства.

При цьому зміна вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат» може відбуватися під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

До внутрішніх факторів належать: фінансові показники (ліквідність, оборотність капіталу, питома вага власного капіталу в активах, мобільність активів, рентабельність основної діяльності), показники діяльності (розмір підприємства, якість продукції, технологія, цінова політика, розрахунки з дебіторами та кредиторами, кадрова політика).

Зовнішні фактори складають: територіальні та галузеві показники (рівень розвитку країни, рівень розвитку галузі, конкуренція, державне регулювання, попит та пропозиція), економічні показники (ВВП, добробут населення, рівень зайнятості, обсяги інвестицій).

Для максимізації вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат» необхідно впроваджувати ряд заходів, спрямованих на досягнення наведеної мети. Ці заходи поділяються на :

- 1) управління активами:

- управління необоротними активами;
- управління запасами;
- управління дебіторською заборгованістю та ін.

б) управління пасивами:

- управління власним капіталом;
- управління позиковим капіталом;
- управління кредиторською заборгованістю.

в) управління доходами та витратами.

Отже, однією з головних причин діяльності підприємства, окрім отримання прибутку, є максимізація багатства її власників, що досягається шляхом збільшення вартості підприємства. Вартість підприємства є ключовим індикатором діяльності в умовах ринкової економіки. Вона є інтегральним показником, що свідчить про ефективність діяльності підприємства.

Ця величина розраховується на базі показників діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат», після чого порівнюється із ринковою ціною.

На базі отриманих результатів слід робити висновки щодо змін у діяльності, розробляється система заходів, яка охоплює всі параметри діяльності підприємства.

Головними цілями маркетингових комунікацій на ПрАТ «Київський меблевий комбінат» є, зокрема, формування попиту і стимулювання збуту.

До підпорядкованих цілей зараховують такі:

- інформування споживачів про підприємство та його товари;
- формування позитивного іміджу підприємства;
- мотивація споживачів;
- формування та актуалізація потреб споживачів;
- стимулювання акту купівлі;
- формування відданості товарній марці;
- нагадування про підприємство та його товар та ін.

Варто відзначити те, що ПрАТ «Київський меблевий комбінат» певний час приділяло увагу розвитку ринків (концепція інтенсифікації збутових

зусиль) та товарів (концепція вдосконалення товару). Ефективність застосування концепції маркетингової комунікації дало можливість за короткий термін зайняти стабільне становище на ринку та нарощувати продажі.

Отже, ПрАТ «Київський меблевий комбінат» протягом 2020-2022 рр. для збільшення попиту на товари використовує рекламні носії. Реклама в Інтернеті – це один з основних каналів поширення рекламних звернень ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Реклама в Інтернеті є одним із видів реклами, яка є досить ефективним, затребуваним і недороговартісним, порівняно з іншими видами в ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

Наприклад, у 2023 році керівництво ПрАТ «Київський меблевий комбінат» запланувало підвищити дохід від реалізації своєї продукції на 20% за рахунок удосконалення маркетингової комунікаційної політики. Дані щодо цих та інших витрат наведені у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Бюджет маркетингових комунікацій на ПрАТ «Київський меблевий комбінат» у 2023 році

	Стаття витрат	Кількість	Ціна, грн.	Загальні витрати, грн.
1.	Біл-борд	4	2000	8000
2.	Сіті-лайт	4	3000	12000
3.	Розповсюдження флаєрів	2000	2	4000
4.	Участь в роботі з'їздів, конференцій, зборів	-	10000	10000
5.	Спонсорство	-	50000	50000
	Всього	-	-	84000

Джерело: Складено автором

Отже, як видно із табл. 3.3 витрати на проведення зазначеного заходу складають 84000 грн. Для ПрАТ «Київський меблевий комбінат» ця сума є цілком прийнятною. Проведення маркетингових комунікацій має ж сприяти зростанню конкурентоспроможності підприємства та підвищення доходу від реалізації продукції за рахунок підвищення іміджу та відомості компанії.

В результаті впровадження маркетингових комунікацій ПрАТ «Київський меблевий комбінат» очікує позитивного результату, тобто планує збільшити обсяги реалізації продукції і відповідно, отримати додатковий прибуток.

Спрогнозуємо зростання обсягу реалізації продукції підприємства за допомогою методу стандартного розподілу вірогідностей:

$$ОП = \frac{O + 4B + П}{6} \quad (3.1)$$

де О – оптимістичний прогноз, тис. грн.,

В – найбільш вірогідний прогноз, тис. грн.,

П – песимістичний прогноз, тис. грн.

Для визначення прогнозних значень обсягів виручки на підприємстві було опитано провідних спеціалістів та керівників відділу і отримано результати. Дані наведені у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Результати опитування експертів

Експерти	1	2	3	4	5	6	7
Виручка, тис. грн.	11000	10400	10500	10800	10700	10900	10600

Джерело: Складено автором

Визначаємо середнє квадратичне відхилення, що характеризує розсіювання думок окремих експертів відносно середнього значення.

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

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (Q_i - Q_{\text{сер}})^2}{n}} \quad (3.2)$$

Проміжні розрахунки обчислень середнього квадратичного відхилення наведемо в табл. 3.4:

Таблиця 3.4

Проміжні розрахунки для визначення середнього квадратичного відхилення

№ з/П	Експерти	1	2	3	4	5	6	7	Разом
1.	Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації Q_i , тис. грн.	11000	10400	10500	10800	10700	10900	10600	-
2.	$Q_{сер}$	10700							-
3.	Відхилення $\Delta Q = (Q_i - Q_{сер})$	300	-300	-200	100	0	200	-100	
4.	ΔQ^2	90000	90000	40000	10000	0	40000	10000	280000

Джерело: Складено автором

$$\sigma = \sqrt{\frac{280000}{7}} = 200$$

Визначаємо коефіцієнт варіації, який характеризує однорідність сукупності думок експертів:

$$w = \frac{\sigma}{Q_{сер}} \times 100\% = \frac{200}{10700} \times 100\% = 1,87\%$$

Оскільки розрахункове значення коефіцієнта варіації $w < 33\%$, то сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для подальших розрахунків.

Найбільш вірогідний чистий дохід (В) визначаємо за методом медіан, тобто середнього значення рядку. В даному випадку ряд має такий вигляд (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Приріст чистого доходу за методом медіан

Значення	10400	10500	10600	10700	10800	10900	11000
Прогноз	Песимістичний прогноз			Вірогідний прогноз			Оптимістичний прогноз

Джерело: Складено автором

За найбільш вірогідний (В) чистий дохід від реалізації приймаємо 10700 тис. грн.

За оптимістичним прогнозом (О) чистий дохід від реалізації становитиме 11000 тис. грн., песимістичний прогноз (П) – 10400 тис. грн.

Розраховуємо очікуване значення прогнозу чистого доходу від реалізації:

$$ОП = \frac{О + 4В + П}{6} = \frac{11000 + 4 * 10700 + 10400}{6} = 10700 \text{ тис. грн.}$$

Бачимо, що приріст чистого доходу складе:

$$58488 + 10700 = 69188 \text{ тис. грн. або } 18,3 \%$$

Знайдемо величину повних витрат в проектному 2023 році.

Повні витрати на виробництво і реалізацію в 2023 році склали 51049 тис. грн., в тому числі: постійні витрати – 12762 тис. грн., змінні витрати – 38287 тис. грн.

Змінні витрати прямо пропорційні змінам обсягу реалізації, тому відсоток зміни обсягу реалізації дорівнює відсотку зміни змінних витрат.

Приріст змінних витрат у проектному році складе:

$$38287 * 0,183 = 7006,52 \text{ тис. грн.}$$

В плановому році також планується збільшити витрати за рахунок організації маркетингових комунікацій на підприємстві. Розраховані нами витрати склали 84 тис. грн.

Отже, повні витрати збільшаться на:

$$7006,52 + 84 = 7090,52 \text{ тис. грн.}$$

Обчислимо приріст прибутку від реалізації продукції в проектному році:

$$10700 - 7090,52 = 3609,48 \text{ тис. грн.}$$

Приріст чистого додаткового прибутку становитиме:

$$3609,48 * (1 - 0,18) = 2959,8 \text{ тис. грн.}$$

Додатковий чистий прибуток $\Delta Pr_{\text{ч}}$ склав 2959,8 тис. грн.

Очікувані результати діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат» у 2023 році наведемо у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Очікувані результати ПрАТ «Київський меблевий комбінат» у 2023 році

№ з/п	Показники	Значення, тис. грн.
1	Приріст чистого доходу від реалізації продукції	10700
2	Приріст повних витрат на виробництво та реалізацію продукції	7090,52
3	Приріст прибутку від реалізації продукції	3609,48
4	Приріст чистого прибутку	2959,8

Джерело: Складено автором

На основі результатів попередніх розрахунків визначаємо основні показники економічної ефективності: капітальні витрати, додатковий прибуток, термін окупності, чистий грошовий потік, чисту теперішню вартість проекту, гарантований термін повернення інвестицій, індекси прибутковості і доходності.

Капітальні витрати в даному випадку складатимуться з приросту нормативу обігових коштів у разі зростання обсягів реалізації, що пов'язані з впровадженням технічних заходів, розраховують за формулою:

$$PI = Z_{o.k.} \quad (3.3)$$

Визначаємо зміну обігових коштів у розмірі 3-6% від 80-85% приросту змінних витрат, який буде отримано в результаті впровадження заходу:

$$7006,52 * 0,80 * 0,05 = 280,3 \text{ тис. грн.}$$

Термін окупності капітальних вкладень. Оскільки маркетингові комунікації не передбачають встановлення нового обладнання, то капітальними вкладеннями буде зміна обігових коштів:

$$T = K_n / \Delta Pr_q = 280,3 / 2959,8 = 0,1 \text{ року}$$

Чистий генерований грошовий потік буде дорівнювати:

$$ЧГП = \Delta Pr_q = 2959,8 \text{ тис. грн.}$$

Нинішню вартість (НВ) майбутніх грошових потоків за весь життєвий цикл проекту (термін економічного життя проекту) розраховують за формулою:

$$\sum_{i=1}^N HB_1 = \sum_{i=1}^N \frac{ЧГП}{(1+p)^i} = \sum_{i=1}^N ЧГП \alpha_i \quad (3.5)$$

де $ЧГП$ – чистий генерований грошовий потік реальних грошей за i -тий рік терміну життєвого циклу проекту. Термін економічного життя проекту (термін життєвого циклу) складає 3 роки;

p – ставка дисконту, яку беруть на рівні ставки рефінансування НБУ чи кредитних ставок комерційних банків. Ставку дисконту приймаємо на рівні 15%,

α_i – коефіцієнт приведення на i -тий рік терміну економічного життя проекту, де i – певний рік терміну економічного життя проекту, грошові надходження в якому оцінюються на теперішній час.

Величини коефіцієнтів приведення розраховуються на основі ставки дисконту (по роках життєвого циклу) за формулою:

$$\alpha_i = 1/(1 + p)^i \quad (3.4)$$

При ставці дисконту 15%:

$$1 \text{ рік } \alpha_i = 1/(1 + 0,15)^1 = 1/1,15 = 0,87$$

$$2 \text{ рік } \alpha_i = 1/(1 + 0,15)^2 = 1/1,15^2 = 0,756$$

$$3 \text{ рік } \alpha_i = 1/(1 + 0,15)^3 = 1/1,15^3 = 0,658$$

Нинішня вартість майбутніх грошових потоків буде дорівнювати:

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n HB &= HB_1 + HB_2 + HB_3 = ЧГП(\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3) = \\ &= 2959,8 \cdot (0,87 + 0,756 + 0,658) = 2959,8 \cdot 1,984 = 5872,24 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Чисту нинішню вартість (ЧНВ) розраховують як різницю між сумою нинішніх вартостей, накопичених за весь життєвий цикл проекту, та початковими інвестиціями:

$$ЧНВ = \sum_{i=1}^N HB - ПІ = 5872,24 - 280,3 = 5591,94 \text{ тис. грн.}$$

Дисконтований період повернення інвестицій визначають як відношення початкових інвестицій до середньорічної нинішньої вартості:

$$T_z = ПІ / HB_{cp.} = 280,3 / 1957,41 = 0,14 \text{ року}$$

де HB – середньорічна нинішня вартість:

$$HB_{cp.} = \frac{\sum HB}{N} = 5872,24 / 3 = 1957,41 \text{ тис. грн.}$$

Індекс доходності визначається відношенням чистої нинішньої вартості до початкових інвестицій:

$$ID = ЧНВ/ПІ = 5591,94/280,3 = 19,95$$

Індекс прибутковості визначається відношенням суми нинішніх вартостей, накопичених за весь життєвий цикл проекту, до початкових інвестицій:

$$ПІ = \sum HB / ПІ = 5872,24/280,3=20,95$$

Показники економічної ефективності діяльності ПрАТ «Київський меблевий комбінат» у 2023 році за умов впровадження маркетингової комунікаційної політики наведемо у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Показники економічної ефективності на ПрАТ «Київський
меблевий комбінат» у 2023 році**

№ з/п	Показники	Значення
1	Капітальні витрати, тис. грн.	280,3
2	Додатковий прибуток, тис. грн.	3609,48
3	Чистий додатковий прибуток, тис. грн.	2959,8
4	Сума нинішніх вартостей, накопичених за весь термін економічного життя проекту, тис. грн.	5872,24
5	Чиста нинішня вартість, тис. грн.	5591,94
6	Термін окупності недисконтований, років	0,1
7	Термін окупності дисконтований, років	0,14
8	Індекс доходності	19,95
9	Індекс прибутковості	20,95

Джерело: Складено автором

Розглянемо бюджет доходів та витрат ПрАТ «Київський меблевий комбінат» у 2023 році враховуючи впровадження маркетингових комунікацій у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Бюджет доходів та витрат ПрАТ «Київський меблевий комбінат»
у 2023 році**

№ з/п	Показник	Базовий рік, 2022 р.	Прогнозований рік, 2023 р.	Відхилення	
				абсолютне, ±	відносне, %
1.	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	58488	69188	10700	18,29
2.	Повні витрати на закупку та реалізацію товарів, тис. грн.	51049	58139,52	7090,52	13,89
3.	Прибуток від реалізованої продукції, тис. грн.	925	4534,48	3609,48	390,21
4.	Чистий прибуток, тис. грн.	674	3633,8	2959,8	439,14

Джерело: Складено автором

Таким чином, запропонований нами метод прогнозування бюджету ПрАТ «Київський меблевий комбінат» являється ефективним та показує, що в результаті планування підприємство за допомогою стратегії комунікаційного маркетингу зможе підвищити свій рівень прибутковості, а отже і вартості на 3609,48 тис. грн.

Таким чином, при використанні даної стратегії вдосконалення оцінки фінансового потенціалу можемо визначити, що підприємство підвищить свій фінансовий потенціал.

ВИСНОВКИ

Після проведення дослідження методики оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства та напрямки її вдосконалення можна зробити наступні висновки.

1. При вивченні наукових підходів до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства можна відзначити, що сучасні підприємства знаходяться в умовах суворого ринку, конкурентоспроможність на якому забезпечує ефективність фінансового потенціалу підприємства.

Фінансовий потенціал є багатограним поняттям, дискусії з приводу якого ведуться і в сучасному суспільстві. Діяльність підприємства будь-якої галузі спрямована на оптимізацію використання його фінансового потенціалу, тому дослідження в даній галузі набувають велике значення. Сьогодні необхідно більш серйозно замислюватися про зміст методик оцінки фінансового потенціалу, враховуючи при цьому і галузеву приналежність об'єкта дослідження, і його поточне положення, і ринкові позиції, і багато інших факторів.

Сьогодні створено досить хороший фундамент в частині теоретичного обґрунтування фінансового потенціалу. Але недостатньо глибоко вивчені і представлені результати практичного використання даної економічної категорії, не досить детально враховані галузеві особливості підприємств при його оцінці.

Будь-який суб'єкт бізнесу сьогодні повинен демонструвати свої потенційні можливості зовнішньому середовищі. Це у свою чергу, можливо зробити тільки оцінивши всебічно фінансовий потенціал підприємства, через який можливо розкрити реальні фінансові можливості підприємства. Так само ми не повинні забувати, що високий рівень динамічності розвитку зовнішнього середовища диктує нам пошук нових підходів до оцінки фінансового потенціалу, пошуку нових форм його вираження.

2. Після розгляду методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства ми можемо зробити висновки, що результативність діяльності компанії багато в чому визначена вірним формуванням складу і структури фінансового потенціалу. Досягнення більш високого фінансового потенціалу є разом з тим і однією з головних результуючих характеристик їх розвитку. Важливий не тільки обсяг випуску продукції, її якість і конкурентоспроможність, але і більш висока якість самої господарської системи, що визначає ефективне функціонування в майбутньому. Фінансовий потенціал відіграє особливу роль у системі організації національного господарства, регіональної та виробничої організації. Величина фінансового потенціалу характеризує рівень розвитку продуктивних сил, визначає конкурентоспроможність і ступінь капіталізації підприємств.

3. Дослідження методики оцінки фінансового потенціалу розвитку підприємства було проведено на прикладі ПрАТ «Київський меблевий комбінат». Дане підприємство є одним з небагатьох вітчизняних виробників, які вийшли на якісно новий рівень своєї діяльності, і які сьогодні складають найпрогресивнішу частину української виробничої інфраструктури.

Показники фінансово-господарської діяльності підприємства мають тенденцію до зростання у 2022 році, що свідчить про появу факторів можливого розвитку та збільшення вартості ПрАТ «Київський меблевий комбінат».

4. При оцінці ефективності використання фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат» можна підсумувати, що в цілому діяльність підприємства є прибутковою, але при цьому показників валового та чистого прибутків недостатньо для ефективного розвитку підприємства. Про це свідчить те, що фактичні значення показників рентабельності менше нормативних та рекомендованих. У 2022 році спостерігається тенденція зростання показників, тобто фінансовий потенціал ПрАТ «Київський меблевий комбінат» знаходиться на високому рівні.

5. При обґрунтуванні напрямів вдосконалення оцінки фінансового потенціалу ПрАТ «Київський меблевий комбінат» ми можемо зробити висновок, що запропонований нами метод прогнозування бюджету підприємства являється ефективним та показує, що в результаті планування підприємство за допомогою стратегії комунікаційного маркетингу зможе підвищити свій рівень прибутковості, а отже і вартості на 3609,48 тис. грн. і тим самим підвищить свій фінансовий потенціал.

