

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва**

«На правах рукопису»
УДК 336.7

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ П.В.Круш

«__»_____20__ р.

Магістерська дисертація

**на здобуття ступеня магістра
зі спеціальності 051 «Економіка»**

**на тему: «Управління ефективністю використання фінансового потенціалу
з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства»**

Виконала:

студентка VI курсу, групи УЕ-361м

Канар Марина Олександрівна _____

Керівник:

доц., к.е.н.

Кавтиш О. П. _____

Консультант з екон.-мат. частини:

доц., к.е.н.

Кузьмінська Н. Л. _____

Рецензент:

доц., к.фіз.-мат.н.

Жуковська О.А. _____

Засвідчую, що у цій магістерській
дисертації немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних посилань.
Студентка _____

Київ – 2018 року

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) за освітньо-науковою програмою

Спеціальність – 051 «Економіка»

Спеціалізація – «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ П.В.Круш

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студенту

Канар Марині Олександрівні

1. Тема дисертації «Управління ефективністю використання фінансового потенціалу з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства», науковий керівник дисертації Кавтиш Оксана Петрівна, к.е.н., доц., затверджені наказом по університету від «12» 01. 2018 р. №33-с
2. Термін подання студентом дисертації 10.05.2018 р.
3. Об'єкт дослідження сукупність процесів організації, планування, контролю і використання фінансового потенціалу підприємства
4. Предмет дослідження процес управління ефективністю використання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»
5. Перелік завдань, які потрібно розробити: дослідити економічну сутність фінансового потенціалу підприємства як об'єкту управління; описати структурні складові механізму управління використанням фінансового потенціалу; систематизувати методичні підходи до оцінювання ефективності управління використанням фінансовим потенціалом підприємства; дослідити сучасний стан виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»; проаналізувати фінансово-економічний стан ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»; провести діагностику стану управління використанням фінансового потенціалу на підприємстві; здійснити оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу; обґрунтувати напрями

підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу в сучасних умовах; оцінити економічну ефективність напрямів підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу; обґрунтувати економічну ефективність від впровадження запропонованих заходів у діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

6. Орієнтовний перелік графічного (ілюстративного) матеріалу: __ таблиць, __ рисунків, __ формул, __ додатків.

7. Орієнтовний перелік публікацій: 2 статті, 4 тези доповідей.

8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з економіко-математичного розділу	Доц., к.е.н. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	Доц., к.е.н. Кривда О.В.		

9. Дата видачі завдання 13.11.2017 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Термін виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Затвердження теми магістерської дисертації науковим керівником	17.11.2017р.	
2.	1-й розділ написання магістерської дисертації	28.12.2017р.	
3.	2-й розділ написання магістерської дисертації	16.02.2018р.	
4.	3-й розділ написання магістерської дисертації	09.04.2018р.	
5.	Попередній захист магістерської дисертації	24.04.2018р.	
6.	Строк подання магістерської дисертації на кафедру	10.05.2018р.	
7.	Захист дипломної роботи	21.05.-25.05.2018р.	

Студент

М. О. Канар

Науковий керівник дисертації

О. П. Кавтиш

РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація Канар Марини Олександрівни на тему «Управління ефективністю використання фінансового потенціалу з метою підвищення інвестиційної привабливості підприємства» зі спеціальності 051 «Економіка», КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018, Київ.

Магістерська дисертація складається зі вступу, 3 розділів, висновків, додатків.

Робота виконана в обсязі 106 сторінок, містить 20 рисунків, 35 таблиць, 10 формул і 3 додатків.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління ефективністю використання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» для підвищення його інвестиційної привабливості.

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій використані: методи аналізу та синтезу, статистичний метод та графічного аналізу, описовий метод, метод розрахунково–аналітичний, рядів динаміки і порівняльний, метод таксономічного аналізу; метод логічного аналізу та системний.

В роботі запропоновані напрями підвищити ефективність управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» шляхом реалізації інвестиційних проектів, які дозволять збільшити чистий дохід на 14,7 %, а чистий прибуток на 38,5 %.

Об'єктом дослідження є сукупність процесів організації, планування, контролю і використання фінансового потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є процес управління ефективністю використання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Ключові слова: фінансовий потенціал, ефективність управління, механізм управління, використання фінансового потенціалу, аналіз, оцінка, ресурси, можливості.

ABSTRACT

The master thesis of Kanar Maryna on the subject "Management of Efficiency of Use of Financial Potential for the purpose of Increase in Investment Attractiveness of the Enterprise" in 051 "Economies", KPI of Igor Sikorsky, 2018, Kiev.

The master thesis consists of introduction, 3 chapters, the conclusion, applications.

Work is performed in volume of 106 pages, contains 20 drawings, 35 tables, 10 formulas and 3 applications.

Research objective is justification of theoretic-methodical provisions and practical recommendations about improvement of process of management of efficiency of use of financial capacity of LLC Elektrik Marafon International for increase in its investment attractiveness.

For analytical research and development proposals used: methods of the analysis and synthesis, statistical method and graphic analysis, descriptive method, method settlement and analytical, ranks of dynamics and comparative, method of the taxonomical analysis; method of the logical analysis and system.

In work are suggested to raise the directions effective management of use of financial capacity of LLC Elektrik Marafon International by implementation of investment projects which will allow to increase net income by 14,7%, and net profit by 38,5%.

Object of a research is the set of processes of the organization, planning, control and use of financial capacity of the enterprise.

The subject of research is process of management of efficiency of use of financial capacity of LLC Elektrik Marafon International.

Keywords: financial capacity, management efficiency, mechanism of management, use of financial potential, analysis, assessment, resources, opportunities.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	15
1.1. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства як об'єкта управління.....	15
1.2. Механізм управління використанням фінансового потенціалу	24
1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства.....	33
Висновки до розділу I	43
РОЗДІЛ II. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ТОВ «ЕЛЕКТРИК МАРАФОН ІНТЕРНЕШНЛ»	44
2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»	44
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».....	47
2.3. Діагностика стану управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».....	62
2.4. Оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу.....	71
Висновки до розділу II.....	77
РОЗДІЛ III. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	78
3.1. Обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу в сучасних умовах та шляхи їх вирішення.....	78
3.2. Обґрунтування економічної ефективності інвестування коштів у проект «Відкриття сервісного центру для електромобілів» для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»	80
3.3. Обґрунтування економічної ефективності інвестування коштів у інтернет просування для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»	87
3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів у діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»	93
Висновки до розділу III	95

ВИСНОВКИ	97
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	100
ДОДАТКИ.....	109

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Ефективне і конкурентоспроможне функціонування кожного підприємства є практично неможливим без якісного і економічно обґрунтованого розвитку його фінансового потенціалу. У сучасних умовах, коли значна частина підприємств знаходиться у кризовому фінансовому стані, їх важливим завданням є одержання максимальних прибутків при мінімальних витратах фінансових ресурсів. Однак, на жаль, нині значна частина підприємств все більше втрачає можливості здійснення навіть простого відтворення свого фінансового потенціалу.

Підприємство ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» є достатньо новим на ринку та займається продажом електромобілів та встановлення для них зарядних станцій. Низький рівень фінансового потенціалу підприємства свідчить про неефективне управління використанням власне коштів на підприємстві, неправильний їх розподіл або інвестування. Для забезпечення стабільної роботи та високої інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності підприємства, було обрано дослідити напрями підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом.

Дослідження ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства дає змогу вчасно виявляти негативну динаміку та приймати ефективні управлінські рішення з оптимізації структури, використання потенціалу та підвищення ефективності роботи підприємства в цілому. Саме тому обрана тема дослідження є актуальною на сьогоднішній день.

Зв'язок з науковими темами, планами та програмами. Магістерська дисертація була підготовлена в рамках НДР кафедри економіки і підприємництва, факультету менеджменту і маркетингу, Національного технічного університету України «Київського політехнічного інституту ім. Ігоря Сікорського» «Сучасні проблеми економіки та управління

підприємствами і шляхи їх вирішення» (номер державної реєстрації 0116U004579).

Оцінка сучасного стану проблеми. Оцінювання фінансового потенціалу підприємства перебуває в полі зору провідних українських та іноземних економістів. Серед них виокремимо наукові праці Денисюка О.Г., Маслак О.І., Турчак В.В., Олесюка О.І., Онишка С.В., Касьянова Н.В. На базі наукових праць зазначених авторів можна розглянути фінансовий потенціал як складову частину економічного потенціалу, яка визначає подальші фінансові можливості організації, а також як сукупність усіх наявних фінансових ресурсів підприємства та методів їх використання для забезпечення максимально можливого фінансового результату.

Управління фінансовим потенціалом розглядається в роботах А. І. Бородіна, М.М. Шаши, О.С. Белокрилової «Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства», Л.С. Васильєва, М. В. Петровської в праці «Оцінка фінансового потенціалу організації» та в роботах інших економістів. Однак нестабільність та невизначеність сучасних економічних умов функціонування підприємств потребують подальшого дослідження і визначення адекватних вимогам сучасності шляхів стабілізації та можливого підвищення ефективності їх роботи.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління ефективністю використання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» для підвищення його інвестиційної привабливості.

Для досягнення поставленої мети та одержання конкретних результатів дослідження було визначено і вирішено такі **завдання**:

- досліджено економічну сутність фінансового потенціалу підприємства як об'єкту управління;
- описано структурні складові механізму управління використанням фінансового потенціалу;

- систематизовані методичні підходи до оцінювання ефективності управління використанням фінансовим потенціалом підприємства;
- досліджений сучасний стан виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»;
- проаналізований фінансово-економічний стан ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»;
- проведена діагностика стану управління використанням фінансового потенціалу на підприємстві;
- здійснено оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу;
- обґрунтовані напрями підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу в сучасних умовах;
- оцінена економічна ефективність напрямів підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу;
- обґрунтована економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів у діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Об’єктом дослідження є сукупність процесів організації, планування, контролю і використання фінансового потенціалу підприємства.

Предметом дослідження є процес управління ефективністю використання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Методи дослідження. У роботі було використано систему загально наукових і спеціальних методів пізнання. Серед них доцільно відзначити: *методи аналізу та синтезу* – при дослідженні концепцій та системи управління фінансовим потенціалом, ідентифікації сутності управління використанням фінансового потенціалу, систематизації методичних підходів до оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу; *статистичний метод та графічного аналізу, формування таблиць, діаграм, графіків* – для подання результатів теоретичних і практичних досліджень у наочній формі;

описовий метод – для проведення узагальнюючої характеристики суб'єкта господарювання; *метод розрахунково–аналітичний, рядів динаміки і порівняльний* – для дослідження сучасного фінансового стану ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»; *метод таксономічного аналізу* – для оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу за допомогою порівняння показників фінансового потенціалу підприємства з еталонами; *метод логічного аналізу та системний підхід* – для обґрунтування практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління ефективністю використання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Наукова новизна отриманих результатів:

уточнено:

- визначення понять «фінансовий потенціал підприємств» у частині обґрунтування можливості використання фінансових ресурсів та компетенцій не лише для отримання бажаних тактичних і стратегічних результатів, досягнення поставлених цілей на рівні підприємств, а й виконувати покладені на них функції у економічній системі, забезпечуючи процес суспільного відтворення, динамічну її стійкість; та «управління фінансовим потенціалом підприємств» на основі ідентифікації таких його складових, як формування, акумулювання та використання фінансового потенціалу, що у сукупності дозволяють підвищувати інвестиційну привабливість підприємств;

дістали подальшого розвитку:

- методичний інструментарій оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу в межах результативного підходу, що, на відміну від наявних, підтверджує доцільність застосування таксономічного аналізу для проведення моніторингу результатів економічної діяльності за показниками фінансового стану, визначення на цій основі інтегрального показника його рівня і дозволяє отримати повну та неупереджену інформацію про сучасний стан і можливу динаміку розвитку підприємства;

- науково обґрунтовані прикладні рекомендації щодо підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ

«Електрик Марафон Інтернешнл», що, на відміну від існуючих, базуються на застосуванні наявного фінансового потенціалу для розширення частки ринку, підвищення пізнаваності підприємства, зростання прибутковості та інвестиційної привабливості.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та економічному обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» шляхом реалізації інвестиційного проекту «Відкриття сервісного центру для електромобілів», а також удосконаленні політики розміщення каналів збуту для підвищення ефективності роботи зі споживачами за допомогою мережі Інтернет та онлайн-реклами. Реалізація інвестиційного проекту забезпечить зростання прибутковості на підприємстві та, відповідно, дозволить збільшити рівень фінансового потенціалу, а просування за допомогою мережі Інтернет дозволить підвищити рівень зацікавленості в придбанні електромобілів серед населення.

Основні результати дослідження отримали позитивний відгук провідних фахівців ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» та прийняті до використання в його практичній діяльності (акт впровадження № 115 від 16.04.2018 р.).

Публікації за обраною темою. За темою роботи було опубліковано статті та тези доповідей за результатами конференцій:

Кавтиш О. П., Канар. М. О. Наукові підходи до визначення структури фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. Вип. 18. С. 206-212.

Кавтиш О. П., Канар. М. О. Наукові підходи до сутності управління фінансовим потенціалом підприємства. *БІЗНЕС-НАВІГАТОР. Науково-виробничий журнал*. 2018. Вип. 2 (45) .

Канар М.О. Напрями підвищення ефективності формування фінансового потенціалу підприємств в умовах кризи. *Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали XV Міжнародної науково-практичної*

конференції 16 листопада 2016 року. Київ.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2016. с.178.

Кавтиш О. П., Канар. М. О. Особливості формування фінансового потенціалу підприємств України в сучасних умовах. *Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління*. Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 18-19 квітня 2017 року. К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. с. 40-41.

Канар М. О. Принципи управління фінансовим потенціалом підприємств в сучасних умовах. *Проблеми розвитку потенціалу підприємства в глобальних економічних умовах*. Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції 23 травня 2017 р. К.: НАУ, 2017. с. 34-34.

Кавтиш О. П., Канар. М. О. Науково-методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки*: Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції 22 листопада 2017 року. Київ.: ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2017. с.117.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства як об'єкта управління

Фінансовий потенціал є базовою складовою загального економічного потенціалу підприємства і характеризує його загальну здатність стійкого розвитку, нарощення конкурентних переваг, реалізації відповідних соціально-економічних функцій у структурі економічної системи. Це вимагає застосування стратегічного підходу до управління ним з метою раціонального його формування, розподілу і використання. Проте, не зважаючи на досить широке висвітлення даного питання у науковій літературі, все ж залишається значне коло невирішених аспектів. Зокрема, свого подальшого наукового обґрунтування вимагає дослідження структури фінансового потенціалу, яка і є вихідною з позицій формування і застосування відповідних підходів і механізмів стратегічного управління ним, правильного оцінювання [1-5].

Управління фінансовим потенціалом підприємств є цілеспрямованим управлінським впливом на фінансові ресурси з метою досягнення фінансового добробуту промислових підприємств і нарощування рівня їх фінансового потенціалу для розвитку й відновлення виробництва на його інноваційній основі[6].

Однак, вирішення цих питань неможливе без чіткого визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства».

При визначенні категорії «фінансовий потенціал» автори концентрується на наступних аспектах [10]:

- сукупність фінансових ресурсів (можливостей) підприємства;

- можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами (капіталом, грошовим капіталом, грошовими потоками, фондами грошових коштів);

- забезпечення діяльності підприємства (поточної і перспективної);

- забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Більшість авторів сучасних публікацій ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами. Але ці два поняття не ідентичні, хоча близькі за змістом.

Фінансові ресурси підприємства – це все джерела грошових коштів, що акумулюються підприємством для формування необхідних йому активів з метою здійснення всіх видів діяльності як за рахунок власних доходів, накопичень і капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень. Сьогодні в формуванні фінансових ресурсів важливу роль відіграють залучені кошти у вигляді банківського кредиту, позик, кредиторської заборгованості, пайової участі і т. п. Підприємство повинно керуватися загальними принципами максимізації прибутковості і мінімізації ризиків [6-7].

Фоміним П.А., Старовойтовим М. К. [8] пропонується визначення фінансового потенціалу підприємства, як це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;

- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

- рентабельності вкладеного капіталу;

- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

С.С. Шумська [9] узагальнює особливості трактування та дослідження фінансового потенціалу у контексті: територіальному, власних та залучених ресурсів, врахованих та неврахованих коштів і ресурсів у офіційній статистиці,

та в ототожненні його з податковим потенціалом, що свідчить про певну єдність та особливості наукових підходів до тлумачення сутності фінансового потенціалу, що застосовуються в сферах та на різних рівнях економічної діяльності.

Так, аналіз наукових підходів, представлених у літературі, до визначення фінансового потенціалу, показує, що однозначного тлумачення даної категорії на сьогоднішній день не існує і вона залишається дискусійною. У табл. 1.1 узагальнені основні підходи для визначення фінансового потенціалу підприємства.

Таблиця 1.1 – Наукові підходи для визначення фінансового потенціалу підприємства

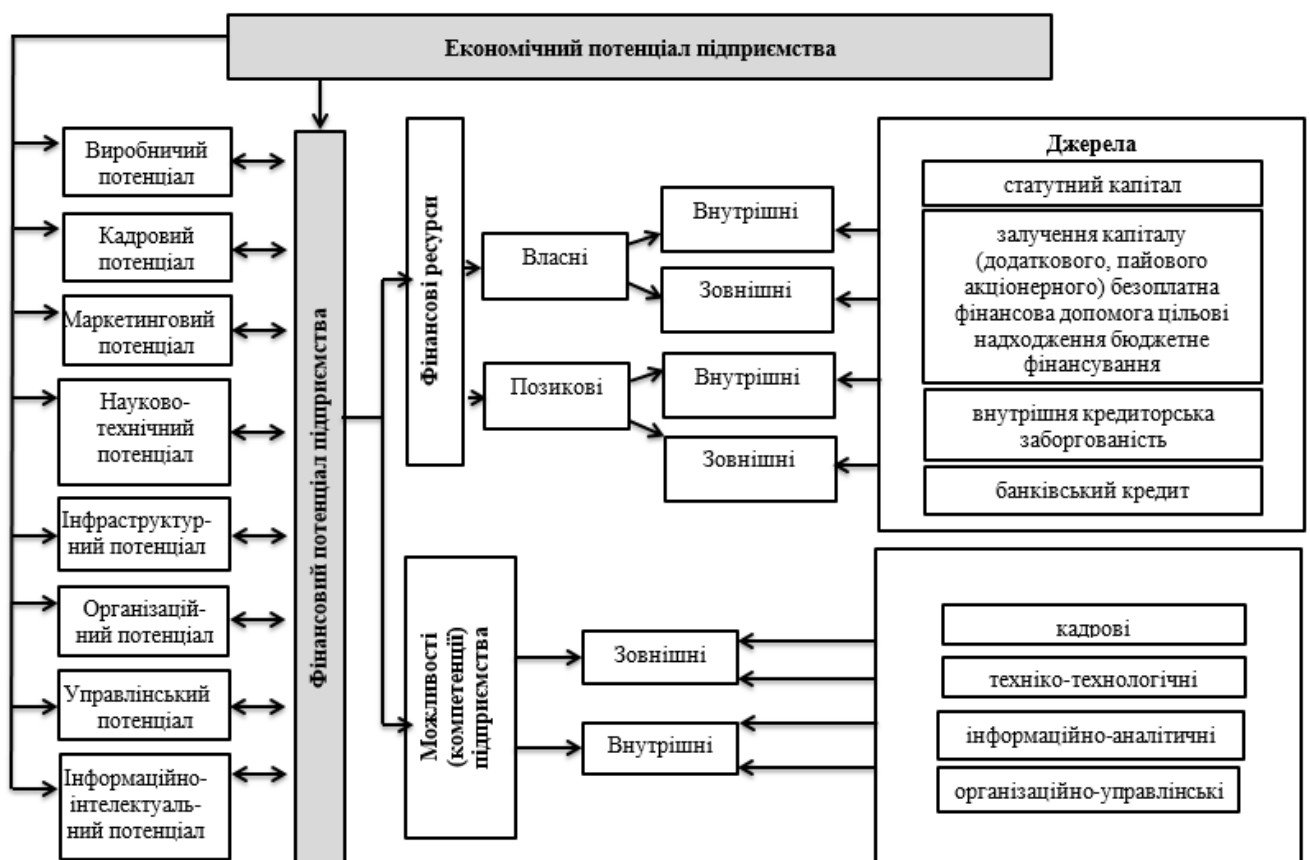
Підхід	Представники	Визначення
Ресурсний	Стахно Н. Д., Бражко О.В., Гнип Н.О., Боронос В.Г.	розглядає фінансовий потенціал або як сукупність фінансових ресурсів, або є основою для формування інших потенціалів (податкового, бюджетного, кредитного та ін.)
Результативний	Агєєв А. І., Руда І.В., Кудешова С. Г., Куроедов Б. В., Немкова О. В., Трофимчук А. В.	заснований на визначенні фінансового потенціалу як результату від отримання потенційних доходів, здатності нарощувати капітал підприємства та управляти ними
Процесно-цільовий	Толстих Т. Н., Уланова Е. М., Белінська О.В., Маслак І.О., Шкроміда В.В., Міценко Н.Г., Рзаєв Г.І., Жовтівська О.В.	робить наголос на виявленні фінансових можливостей як невід’ємної частини формування фінансового потенціалу, за допомогою яких відбувається трансформація потенційних доходів в фінансові ресурси, які в подальшому дозволяють досягти поставлених цілей розвитку підприємства. При цьому чітко прослідковується зв'язок «процес управління фінансовими ресурсами та можливостями – результат – реалізація цілей і розвиток»
Вартісний	Кайгородов А. Г., Хомякова А. А	максимально можлива вартість всіх ресурсів підприємства, за умови їх функціонування в рамках певної організаційної структури

Джерело: побудовано на основі [10-25]

Аналіз зазначених підходів дає можливість визначити, що в основі сутності фінансового потенціалу та визначення його структури лежить

розуміння фінансів як ресурсу, відносин з приводу управління ними як процесу, що має чітку цільову орієнтацію, а також можливостей, що підвищують здатність результативності таких відносин у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

З урахуванням вище викладеного, під фінансовим потенціалом слід розуміти можливості системи фінансових ресурсів і компетенцій підприємства забезпечувати вирішення поточних і стратегічних завдань, орієнтованих на стаке функціонування і розвиток підприємства, нарощення його загального



економічного потенціалу і конкурентоспроможності (рис. 1.1).

Рисунок 1.1 – Структура і місце фінансового потенціалу в системі економічного потенціалу підприємства (побудовано на основі [26-34])

З рис. 1.1 випливає, що основою формування фінансового потенціалу підприємства є його фінансові ресурси. У цьому контексті зауважимо складові, які визначаються вченими-економістами, як [31-36]: грошові накопичення та доходи, що створюються в процесі розподілу та перерозподілу валового

внутрішнього продукту і забезпечують процес розширеного відтворення; частина грошових ресурсів у вигляді внутрішніх і зовнішніх надходжень в розпорядженні суб'єктів господарювання; фонди грошових ресурсів, які формуються суб'єктами господарювання і використовуються для розширеного відтворення; сума коштів, спрямованих в основні та оборотні кошти; сукупність активів, що перебувають в обігу в грошовій формі і використовуються для забезпечення діяльності суб'єктів; найбільш ліквідні активи, які забезпечують безперервність руху грошових потоків тощо.

З метою дослідження джерел формування фінансового потенціалу підприємств представимо їх деталізацію (рис.1.2).



Рисунок 1.2 – Джерела формування фінансового потенціалу підприємств[39-43]

Враховуючи зміни умов господарювання розширюються джерела формування фінансового потенціалу. Джерела формування доповнено у частині внутрішніх: іммобілізація в інвестиції надлишку оборотних активів і орендна плата за надані у користування основні засоби, а у частині зовнішніх джерел: кредиторська заборгованість, спонсорська допомога, участь у капіталі інших підприємств (інвестиційна діяльність) і участь у кооперативних і інших інтеграційних об'єднаннях.

Доведено, що найбільша питома вага фінансового потенціалу підприємств формується шляхом ефективного використання ресурсів через процес виробництва та реалізації продукції, товарів, надання послуг, виконання робіт. Слід зазначити, що найбільший вплив на досягнення максимізації прибутку здійснює ринок через механізм ціноутворення як на матеріальні ресурси, так і на створений продукт.

Можливості підприємства (кадрові, техніко-технологічні, інформаційно-аналітичні, організаційно-управлінські), при цьому, формують основу для управління фінансовими ресурсами і встановлення відповідного взаємозв'язку з іншими складовими економічного потенціалу. Тобто вони закладають основу для мобілізації фінансових ресурсів, їх накопичення, розподілу, використання з метою забезпечення стійкості, розвитку і конкурентоспроможності підприємства[37].

В той же час, порядок визначення складових фінансового потенціалу залежить і від значень ряду фінансових показників – індикаторів управління фінансовим потенціалом, його результативності, раціональності структури, що закладають основу аналізу ресурсних можливостей та нарощення компетенцій на перспективу (ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, заборгованості, інвестиційної привабливості, фінансового менеджменту) [38].

З огляду на природу підприємства як соціально-економічної системи, фінансовий потенціал виконує ряд важливих функцій, серед яких ключове місце відведено ресурс-забезпечувальній, перерозподільній, стимулюючій,

інформаційно-аналітичній, цілереалізаційній, що дозволяють фінансовому потенціалу забезпечувати реалізацію його ролі в діяльності підприємства і отримувати відповідний результат [40-43]: ефективне управління; накопичення фінансових ресурсів та рентабельність вкладеного капіталу; підтримка поточної та стратегічної платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості; ефективне використання ресурсів та результативна фінансово-господарська діяльність; стійке економічне зростання; реалізація інвестиційних проектів; максимізація фінансового результату; забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану; досягнення запланованих фінансових результатів у короткостроковому і довгостроковому періодах; підвищення конкурентоспроможності підприємства та зростання його вартості; задоволення інтересів основних груп заінтересованих сторін.

Виходячи з вище викладеного, можна сказати, що таке визначення фінансового потенціалу дає підставу говорити про необхідність при дослідженні структури фінансового потенціалу враховувати вихідні положення усіх вище наведених наукових підходів, що доповнюють і уточнюють один одного.

Так як потенціал величина динамічна, а не статична, вважаємо за необхідне розглянути основні стадії та етапи формування фінансового потенціалу підприємства із врахуванням його специфіки (рис.1.3).



Рисунок 1.3 – Етапи формування фінансового потенціалу

Представлені етапи формування фінансового потенціалу підприємств характеризують різні стадії[40-43]. А саме: на етапі «ресурси» фінансовий потенціал характеризується наявними фінансовими ресурсами. Дослідження цього стану фінансового потенціалу спрямоване на встановлення ступеню укомплектованості і забезпеченості фінансовими ресурсами, які потенційно необхідні для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

На етапі «можливостей» фінансовий потенціал характеризує потенційну придатність ресурсів щодо практичної реалізації у діяльності.

На стадії «готовності» фінансовий потенціал характеризує готовність відповідних ресурсів до використання у господарській діяльності. З позицій підприємства корисним елементом потенціалу є не скільки його можливість, скільки реальне забезпечення досягнення поставленої мети.

Представлені етапи доповнено деталізацією кожного відповідними критеріями оцінки фінансових ресурсів у контексті формування фінансового потенціалу підприємств.

Окрім формування фінансового потенціалу, важливим етапом ефективного розвитку підприємства є правильне використання фінансового потенціалу. Використання фінансового потенціалу підприємств здійснюється під впливом зовнішніх факторів, які знаходять своє відображення у всіх видах діяльності.

Використання фінансового потенціалу підприємств є процесом розподілу фінансових ресурсів з урахуванням потенційних можливостей щодо поповнення за рахунок власних і залучених ресурсів, ґрунтується на рівні платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості. Процес використання вимагає посилення функції контролю, у тому числі щодо виконання зобов'язань усіх учасників процесу та унеможливлення економічного шахрайства[42].

В основу використання фінансового потенціалу підприємств має бути покладено формування альтернативних варіантів із використанням об'єктивного підходу щодо оптимального розподілу наявних ресурсів з урахуванням їх потенційних можливостей.

Для підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства доречним є застосування таких напрямів (рис. 1.4), які включають: підвищення ефективності структури капіталу; вдосконалення механізму управління фінансами і витратами підприємства; розробка кредитної політики підприємства; розвиток логістичної діяльності тощо.

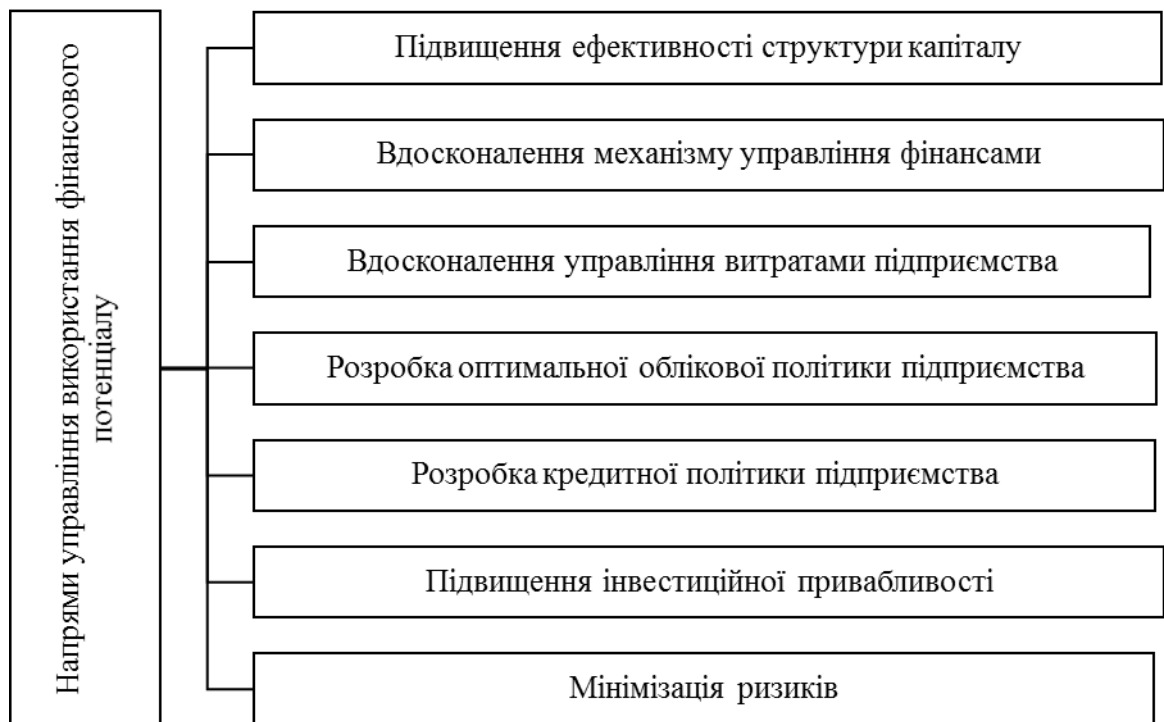


Рисунок 1.4 – Напрями управління використання фінансового потенціалу

Таким чином, використання фінансового потенціалу підприємства має тісний зв'язок із функцією управління і залежить від обґрунтованих цілей і інтересів, які покладено в основу стратегії розвитку підприємства. Управлінський аспект є основним базисом у напрямках використання фінансового потенціалу та реалізації можливостей щодо його нарощування. Дієвість напрямів щодо фінансового забезпечення підприємств залежить від очікувань і спроможності через управлінські рішення адаптуватися до

внутрішніх і зовнішніх змін за відповідних потреб та інтересів усіх учасників процесу – від орендодавців, до виробників та партнерів.

Процеси формування і використання фінансового потенціалу знаходяться у тісному взаємозв'язку, а вдосконалення процесів залежить від функції управління та взаємоузгодженості інтересів усіх учасників фінансової діяльності підприємств певної галузі.

1.2. Механізм управління використанням фінансового потенціалу

Управління фінансовим потенціалом підприємства представляє собою складний поетапний процес, що передбачає прийняття управлінських рішень з метою оптимізації фінансових і грошових потоків, співвідношення витрат та результатів, а також збільшення позитивного фінансового результату відповідно до обраної стратегії. Управління фінансовим потенціалом здійснюється на основі визначення тактичних та стратегічних цілей, що полягають у збільшенні обсягів виробництва, мінімізації ризиків, забезпечення рентабельності діяльності, фінансової рівноваги, ліквідності та фінансової стійкості підприємства [44-45].

Управління використанням фінансового потенціалу – це пошук напрямів ефективного вкладення фінансових ресурсів, удосконалення організації процесу бюджетування, роботи фінансових служб, розробка фінансової стратегії.

Процес управління фінансовим потенціалом базується на фактичному фінансовому потенціалі та включає декілька етапів. До цих етапів можна віднести аналіз фінансового потенціалу, вироблення управлінських рішень та їх реалізація, порівняння планових та фактичних результатів. [45].

Найсуттєвішими функціями, які характеризують якісні сторони управління фінансовим потенціалом підприємства, його роль і місце у відтворювальному процесі, є функція формування нових грошових потоків, акумулятивна, резервна, розподільча, алокаційна та трансформацій [46-47]. Розкриємо значення цих функцій.

За допомогою функції формування нових грошових потоків у процесі здійснення виробничої, інвестиційної й фінансової діяльності формуються фінансові ресурси підприємства, що виступають матеріальною основою фінансового потенціалу. Крім того, наявність власних фінансових ресурсів створює необхідні організаційно-економічні передумови для залучення їх із зовнішніх джерел.

Значення акумулятивної функції проявляється в тому, що для фінансового забезпечення виробничої й інвестиційної діяльності необхідні значні обсяги фінансових ресурсів, які, як правило, не можна сформувати терміново, для цього потрібен певний час. Одночасно генерування грошових потоків у процесі виробничої та інвестиційної діяльності, за рахунок яких формуються власні фінансові ресурси, відбувається впродовж певного часового періоду. Крім того, для багатьох видів виробничої діяльності існує часовий ліг між формуванням і використанням фінансових ресурсів. Усі ці процеси зумовлюють необхідність акумуляції фінансових ресурсів[48-49].

Резервна функція іманентна, тобто внутрішньо притаманна усім видам потенціалу та впливає з їхньої економічної природи. Вона безпосередньо пов'язана з попередньою функцією. Крім накопичення фінансових ресурсів до компетенції резервної функції входить ще й усвідомлене обмеження щодо використання певної частини фінансових ресурсів. У такий спосіб створюються певні види фондів і резервів, що мають цільове визначення та використовуються лише на певні обмежені їх регламентами цілі.

З використанням розподільчої функції в економічній діяльності підприємства здійснюється розподіл обмежених обсягів фінансових ресурсів між окремими конкуруючими галузями виробництва й напрямками їх використання, а за допомогою алокаційної – розміщення між цими за визначеними пріоритетами використання. Крім того, за допомогою алокації відбувається адаптація структури виробництва до пріоритетів загальної стратегії економічного розвитку підприємства та його конкурентного оточення[49].

Трансформаційна функція дає змогу підприємству сформовані, акумульовані й розподілені між пріоритетними напрямками використання фінансові ресурси перетворити в інші види економічних ресурсів для їх використання у виробничій та фінансовій діяльності.

Для сучасних підприємств характерною є динамічна зміна факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ та комплексність вирішуваних задач, що проявляється в єдності економічних, управлінських, соціальних, психологічних та інших аспектів, що в свою чергу зумовлює необхідність використання комплексного системного підходу до управління фінансовим потенціалом підприємства. Звідси виникає необхідність дослідження та використання механізму управління фінансовим потенціалом, що є одним з елементів стратегічного управління фінансово-господарською діяльністю.

Метою системи управління фінансовим потенціалом будь-якого підприємства повинно стати підвищення ефективності діяльності на основі розробки механізму комплексної оцінки і обґрунтованості всіх управлінських рішень.

На підприємстві необхідно систематично проводити діагностику і моніторинг фінансового потенціалу, який забезпечує отримання інформації про стан і можливі шляхи найбільш ефективного використання потенціалу в часі, а також визначає не тільки напрямки, але й можливості реалізації конкурентної стратегії.

Для системного управління фінансовою спроможністю підприємства ключовим моментом є коректний вибір об'єкта управління, в якості якого нами виділений фінансовий потенціал.

Таким чином, однією з головних задач забезпечення фінансової спроможності є виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу фінансового потенціалу; розробка методики визначення кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного та формування на цій основі бази управління фінансовим потенціалом.

Виходячи з вищесказаного, управління фінансовим потенціалом підприємства має включати наступну послідовність дій[45]:

- визначення та формування структури фінансового потенціалу підприємства;
- аналіз фінансових переваг та можливостей підприємства;
- визначення методики аналізу та оцінювання елементів в структурі фінансового потенціалу;
- виявлення та оцінка синергетичного взаємовпливу кожного з елементів фінансового потенціалу;
- інтегральна оцінка фінансового потенціалу;
- розробка стратегії, спрямованої на укріплення та розвиток фінансового потенціалу.

Основною метою управління фінансовим потенціалом є максимізація використання останнього, що можливе лише в умовах стабільного зовнішнього середовища. Проблема раціонального використання ресурсів на підприємстві вирішується з урахуванням вимог порядку, упорядкованості відносин всередині підприємства.

При побудові системи управління фінансовим потенціалом необхідно враховувати ряд принципів, а саме:

- орієнтація на зовнішнє середовище, споживачів та потреби ринку, що надає можливості підвищити конкурентоспроможність окремих видів продукції і підприємства в цілому;
- достатність інформаційного забезпечення та рівня повноважень особистості, яка приймає управлінські рішення;
- процесний підхід, завдяки якому результат досягається ефективніше, бо саме в цьому випадку діяльністю та ресурсами керують як процесом. Такий підхід дозволяє визначити джерела отримання інформації, а також зворотній зв'язок для ефективного правління фінансовим потенціалом;

- системний підхід до управління, який полягає у виявленні взаємопов'язаних процесів всередині фінансового потенціалу, управлінні останнім як системи, що підвищує ефективність досягнення поставлених цілей;
- безперервний моніторинг фінансового потенціалу, який спрямований на підвищення ефективності останнього за рахунок виявлення та попередження відхилень та помилок;
- використання перевіреної та достовірної інформації;
- урахування взаємозв'язку підприємства із зовнішнім середовищем, що сприяє адаптації до змін підприємства на всіх рівнях[41].

Управлінський аспект визначення рівня фінансової спроможності підприємства слід розглядати з позицій основних функцій управління: планування, організації, регулювання, мотивації, контролю, координації.

Що стосується постановки і рішення задач оптимізації управлінських рішень, направлених на ефективне використання та розвиток фінансового потенціалу, то тут треба враховувати наступні основні принципи:

- орієнтація на основні цілі виробничо-господарського та соціально-економічного розвитку підприємства;
- чітке формулювання критерію оптимальності в однозначному варіанті;
- оптимальне функціонування кожного з елементів потенціалу, які входять до складу фінансового потенціалу;
- врахування динамічності системних показників та обмеженості ресурсів;
- саморегулювання та саморозвиток відповідно до динаміки внутрішнього середовища;
- можливість довгострокової реалізації алгоритму оцінювання фінансового потенціалу на підприємстві;
- можливість і доцільність оцінювання фінансового потенціалу за допомогою економіко-математичних методів.

До основних напрямків подолання труднощів під час прийняття рішень, спрямованих на збереження фінансового потенціалу підприємства можна віднести наступні:

- узгодженість застосовуваних моделей і методів оцінки фінансового потенціалу з вірогідністю використовуваної інформації;
- комбінування економіко-математичних методів для вирішення окремих задач оцінки, а також використання різновиду аналізу [49].

Управління фінансовим потенціалом реалізується через відповідний механізм, який має включати принципи, мету, задачі, функції механізму, інструменти, необхідні для його реалізації, інформаційну підтримку прийняття рішень відносно напрямів розвитку фінансового потенціалу [50-52].

Механізм управління фінансовим потенціалом можна описати наступним чином. Фінансовий потенціал підприємства базується на принципах та меті, на нього впливають зовнішні фактори. Внутрішні фактори та фінансовий потенціал пов'язані двостороннім впливом один на одного. З мети випливають задачі. Наступним елементом механізму є комплекс методів управління фінансовим потенціалом підприємства, ефективне використання яких має приводити до стійкого функціонування. Для визначення якості функціонування підприємства використовуються критерії ефективності, що встановлюються відповідно до мети. Якщо результати моніторингу є позитивними, то поставлена мета досягнена та підприємство може підтримувати отриманий результат або встановити нову мету. У випадку, коли результати моніторингу не є позитивними, необхідно повернутись до етапу вибору комплексу методів управління фінансовим потенціалом [52-53].

Концепція управління фінансовим потенціалом підприємства представлена на рис. 1.5.

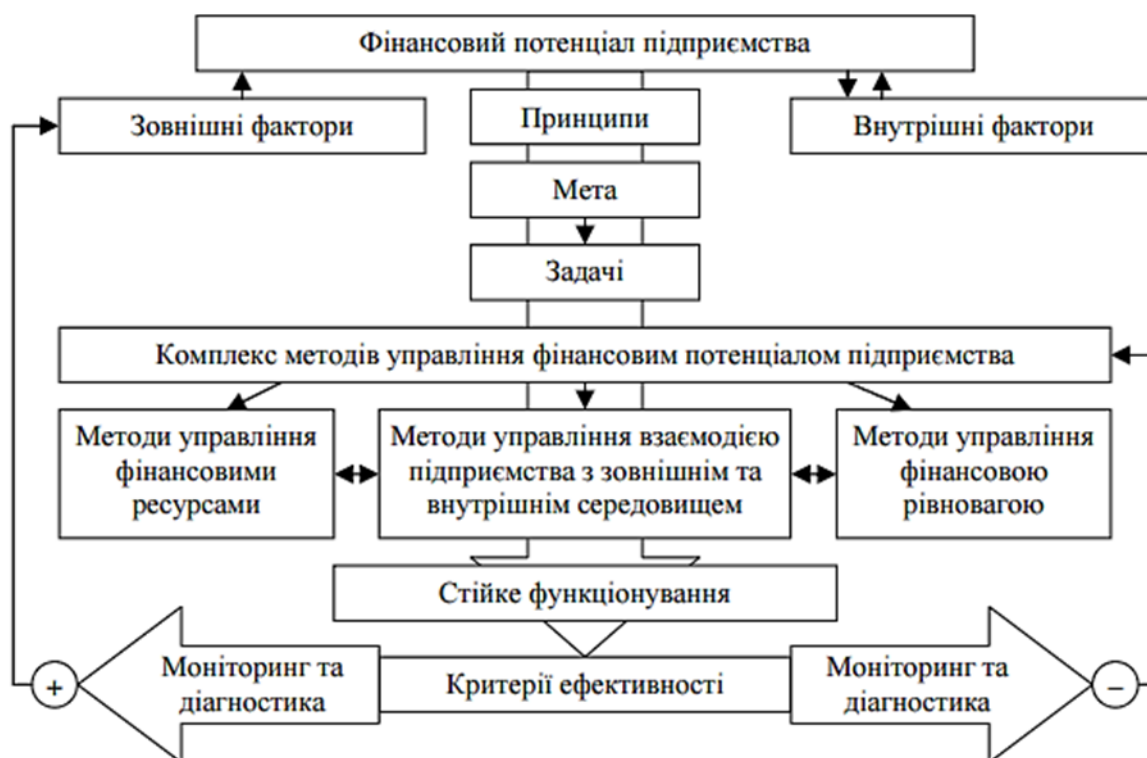


Рисунок 1.5 – Концепція механізму управління фінансовим потенціалом підприємства [56]

Зовнішніми факторам, які впливають на механізм управління фінансового потенціалу підприємства є: наявність доступних та дешевих ресурсів, природних умов, інфляція, податкова політика, інвестиційний клімат регіону. До внутрішніх можна віднести: стан структури капіталу підприємства, якість регулювання існуючими активами, рівень дебіторської та кредиторської заборгованості, рівень фінансової стійкості, державна фінансова підтримка, рівень фінансових резервів, якість прийняття управлінських рішень та дивідендна політика.

На основі аналізу наукової літератури [54-55] були виділені такі принципи управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання (табл.1.3): цілісність і комплексність; безперервність у часі і просторі; наукова обґрунтованість основних параметрів; результативність управлінських дій; цільової спрямованості; адаптації до змін зовнішнього середовища; досягнення збалансованості; акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів; прозорості та економічної безпеки. Ці принципи характеризують як

загальні вимоги до організації процесу управління, так і особливості фінансового потенціалу.

Таблиця 1.2 – Принципи управління фінансовим потенціалом підприємства [54.55]

Принципи	Особливості
Цілісність	Забезпечує комплексність управлінських дій на всіх етапах функціонування, синхронність фінансових потоків і підвищення ефективності фінансових відносин.
Безперервність	Передбачає постійну реалізацію управлінських дій від початку створення суб'єкта до його ліквідації.
Обґрунтованість	Підвищення результату прогнозу реальних сценаріїв функціонування підприємства.
Цільова спрямованість	Досягнення фінансової незалежності та самодостатності
Досягнення збалансованості	Збалансованість між фінансовими ресурсами та потреб у них
Адаптація до змін зовнішнього середовища	Можливість прийняття та реалізація нових рішень в умовах господарювання, створення механізмів захисту від прояву негативних факторів.
Акумуляція тимчасово вільних фінансових ресурсів	Орієнтація на збільшення фінансового потенціалу та інвестиційних можливостей суб'єкта господарювання.
Транспарентність	Достовірна та повна інформація про фінансові потоки
Економічна безпека	Захист від об'єктивних та суб'єктивних загроз

Виділені принципи взаємопов'язані між собою та характеризують особливості управління фінансовим потенціалом для оптимізації фінансових потоків, раціонального використання фінансових ресурсів та можливостей та збільшення фінансового результату суб'єкта господарювання у стратегічній перспективі в умовах невизначеності.

Метою управління є досягнення та збереження підприємством стійкого функціонування на всіх стадіях життєвого циклу.

До задач ефективного управління фінансовим потенціалом належить:

- визначення факторів, які впливають на розвиток фінансового потенціалу;
- оцінка фінансового потенціалу;
- визначення стратегії управління розвитком фінансового потенціалу.

Таким чином, механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

Однією з ключових особливостей механізму управління фінансовим потенціалом підприємства є постійний розвиток.

Оскільки розвиток може бути як прогресивним, так і регресивним, механізм управління потенціалом має бути спрямований на підтримання стабільного зростання елементів управління фінансовим потенціалом.

Задля вдосконалення механізму управління фінансовим потенціалом підприємства використовується структура управління, що максимально сприяє досягненню мети підприємства, враховує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Виділяють наступні основні аспекти ефективного управління фінансовим потенціалом[57-61]:

- оптимальність розподілу фінансових ресурсів, а також дієздатність фінансової системи підприємства;
- досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності та ліквідності капіталу;
- конкуренція, оскільки через неї підприємства йдуть на ризик нововведень для утвердження своєї позиції на ринку;
- фінансова стійкість є найважливішим компонентом загального сталого розвитку підприємства.

Іншим напрямком удосконалення механізму управління потенціалом є вдосконалення інноваційного процесу, що забезпечує поліпшення структури управління економічними ресурсами та пошук прихованих резервів потенціалу.

Таким чином, для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом необхідно враховувати всі можливі важелі, що матимуть позитивний вплив на управління економічними ресурсами підприємства і його

загальний розвиток. Під час трансформаційних процесів в економіці підприємства повинні намагатися розширити і поглибити дослідження в галузі теорії та практики управління економічними ресурсами. Головною функцією управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація його грошових потоків. Оптимізація грошових потоків представляє собою процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей здійснення майбутньої господарської діяльності.

1.3. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства

Рівень ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства обумовлений реальними можливостями забезпечення фінансової стійкості, фінансової незалежності та ефективного використання власних активів внаслідок раціонального використання всього різноманіття ресурсів підприємств.

Оцінка є важливим і актуальним завданням управління фінансовим потенціалом. Можна виділити основні групи методів такої оцінки: кількісні, якісні і комбіновані.

До методів на основі кількісних оцінок належать: аналітичні і статистичні. Вони набули найбільшого поширення в практиці проектування і управління. Хоча для проміжних і остаточних результатів моделювання широко використовуються графічні уявлення.

Основними інструментами аналітичних методів є поняття класичної математики-формула, функція, рівняння, логарифм, диференціал і т. д. На базі аналітичних уявлень розвиваються теорії різної складності – від апарату класичного математичного аналізу до таких розділів математики, як математичне програмування (лінійне, нелінійне, динамічне), теорія ігор і т. д.

На базі статистичних уявлень ґрунтується ряд математичних теорій - математична статистика, теорія статистичних випробувань та ін.

До методів на основі якісної інформації відносять: метод «мозкового штурму», «сценаріїв», метод «Делфі», метод експертних оцінок та інші.

Перевагою методу «мозкової атаки» є висока оперативність отримання необхідного рішення. Основним недоліком його - складність організації експертизи, так як іноді неможливо зібрати разом всіх необхідних фахівців, створити невимушену атмосферу і виключити вплив посадових взаємовідносин.

Метод «сценаріїв» - являє собою сукупність правил за викладом в письмовому вигляді пропозицій фахівців з розв'язуваної проблеми. Сценарій є документ, що містить аналіз проблеми та пропозиції щодо її реалізації. Пропозиції спочатку пишуть експерти індивідуально, а потім вони узгоджуються і викладаються у формі єдиного документа. Основною перевагою сценарію є комплексний охоплення вирішуваної проблеми в доступній для сприйняття формі. До недоліків можна віднести можливі неоднозначність, нечіткість викладаються питань і недостатню обґрунтованість окремих рішення.

Наступною досить великою групою якісних методів є методи експертних оцінок. Існують деякі загальні проблеми, які необхідно розуміти при проведенні будь-яких експертних опитувань: експертні оцінки несуть не тільки узкосуб'єктивні риси, притаманні окремим експертам, а й колективно суб'єктивні риси, які не зникають при обробці результатів опитування.

Метод «Делфі» - являє собою ітеративну процедуру анкетного опитування. При цьому дотримується вимога відсутності особистих контактів між експертами і забезпечення їх повною інформацією по всім результатам оцінок після кожного туру опитування з збереженням анонімності оцінок, аргументації і критики.

До комбінованих методів входить: імітаційне динамічне моделювання, ситуаційне моделювання та інформаційний підхід.

Імітаційне динамічне моделювання – дозволяє показати реальні взаємозв'язки, що дозволяють реалізувати формальне дослідження отриманих моделей на ПК з використанням спеціалізованої мови.

Ситуаційне моделювання - базується на відображенні в пам'яті ПК і аналізі проблемних ситуацій із застосуванням спеціалізованого мови, що розробляється за допомогою виразних засобів в теорії множин, математичної логіки і теорії мов.

Інформаційний підхід (теорія інформаційного поля та інформаційних кіл) - базується на відображенні реальних ситуацій за допомогою інформаційних моделей.

Для діагностики фінансового потенціалу підприємства є методологічна основа підходів, що включає в себе: метод застосування інтегральної факторної моделі; метод експертних оцінок фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів; комбінований метод.

Перший передбачає побудову математичної оцінки сукупності факторів в залежності від їх значимості для моделі. Серед них найбільш відомою є модель Альтмана, яка діагностує загрозу банкрутства в залежності від співвідношення чистого оборотного капіталу, накопиченого прибутку до активів, рентабельності активів, ринкової вартості всіх простих і привілейованих акцій, ліквідності активів.

До методів інтегральної діагностики підприємства віднесемо модель Бівера, яка розглядає залежність між рентабельністю активів, часток залучених коштів в пасивах, коефіцієнт поточної ліквідності, частки чистого оборотного капіталу в активах, коефіцієнта співвідношення між сумою прибутку і амортизації залучених коштів.

Метод експертних оцінок фінансових коефіцієнтів або фінансових індикаторів передбачає проведення діагностики шляхом аналізу певного набору коефіцієнтів і фінансових індикаторів в динаміці на підставі аналізу економічного розвитку підприємства, стратегії і рівня фактичного освоєння. Найчастіше пропонується проводити горизонтальний і вертикальний аналіз

фінансової звітності підприємства в динаміці. Також проводиться аналіз кореляції динаміки і структури активів, пасивів, капіталу, а також доходів і витрат з обраної підприємством стратегії і стратегічними планами. Пропонується здійснювати діагностику на основі динаміки певних фінансових коефіцієнтів, таких як ліквідність, рентабельність, забезпеченість ресурсами.

«Комбіновані» методи поєднують у собі метод інтегральної факторної моделі і метод експертних оцінок і фінансових коефіцієнтів. Найчастіше в цих моделях при прогнозуванні й оцінці потенціалу досліджуються залежності між індивідуальною динамікою окремих фінансових показників, які відбираються на основі аналізу фінансової звітності підприємств.

Фінансовий потенціал підприємства це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови[62-64]:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

Методика визначення рівня ФПП, що включає наступні етапи[63]:

1. Визначення рівнів ФПП і їх характеристики. Приклад визначення рівнів ФПП наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Характеристика рівнів фінансового потенціалу

Рівень ФПП	Коротка характеристика
Високий рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове становище стабільне.
Середній рівень ФПП	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова стабільність багато в чому залежить від змін, як у внутрішній, так і в зовнішньому середовищі.
Низький рівень ФПП	Підприємство фінансово нестабільне.

2. Оцінка ФПП за фінансовими показниками. На даному етапі пропонується провести експрес-аналіз основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

З огляду на різноманіття фінансових процесів, множинність фінансових показників, різниця у рівні їх критичних оцінок, яка складається ступінь їх відхилень від фактичних значень і виникають при цьому складності в оцінці фінансової стійкості організації, авторами рекомендується проводити інтегральну рейтингову оцінку ФПП[65].

Даний вид оцінки включає в себе підготовчий і розрахунковий етапи[8].

Підготовчий етап передбачає розробку системи фінансових показників, за якими буде проводитися оцінка, а також визначення порогових значень показників з метою віднесення їх до того чи іншого рівня ФПП. Приклад підготовчого етапу розглянуто в табл. 1.4.

Розрахунковий етап включає в себе[66-69]:

а) розрахунок значень фінансових показників підприємства, що характеризують рівень ФПП.

Ефективність використання активів для виробництва продукції визначається відношенням виручки від продажу основної продукції до валюти бухгалтерського балансу.

Частка накопиченого капіталу визначається відношенням нерозподіленого прибутку минулих років і поточного періоду до валюти бухгалтерського балансу.

Таблиця 1.4 – Рейтингова оцінка ФПП за фінансовими показниками

Найменування показників	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
Коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3-0.5	<0.3
Коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	<0.3	0.3-0.5	>0.5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0.1	0.05-0.1	<0.05

Коефіцієнт самофінансування	>1	0.5-1	<0.5
Коефіцієнт загальної ліквідності	>2.0	1.0-2.0	<1.0
Коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1
Рентабельність сукупних активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05
Рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1
Ефективність використання активів	>1.6	1.0-1.6	<1.0

б) складання кривої ФПП за фінансовими показниками і визначення рівня ФПП. На даному етапі зіставляються отримані значення фінансових коефіцієнтів зі шкалою, що характеризує рівні ФПП з фінансових коефіцієнтів, і заносяться в таблицю. Якщо з'єднати зазначених позицій єдиною лінією, то виходить крива ФПП за фінансовими показниками.

Підсумкову оцінку рівня ФПП за фінансовими показниками рекомендується проводити експертним шляхом.

3. Оцінка ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства, що представляє собою систему економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнесу та підтримки конкурентоспроможності за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестиційних джерел. Отже, рівень ФПП за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу» також буде визначатися ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора.

4. Оцінка ФПП за критерієм «наявність ефективної системи управління фінансами».

Під ефективною системою управління фінансами розуміється технологія складання скоординованого за всіма підрозділами або функціями плану роботи організації, що базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів і отриманні за допомогою розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, а також механізми

оперативно-тактичного управління, які забезпечують вирішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей (обсягів виробництва, прибутку, інвестицій) з мінімальними відхиленнями (не більше 20%).

Даний вид оцінки проводиться експертним шляхом і передбачає віднесення підприємства до того чи іншого рівня ФПП за наступним принципом:

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

5. Комплексну оцінку ФПП рекомендується проводити експертним шляхом на підставі значущості кожної складової.

Таким чином, оцінка фінансової потенціал підприємства - необхідний етап стратегічного аналізу та управління. Пропоновані методології розрахунку охоплюють всі основні внутрішньофірмові процеси, що протікають в різних функціональних областях її внутрішнього середовища. В результаті забезпечується системний погляд на підприємство, який дозволить виявити всі сильні і слабкі сторони, а також створити на цій основі комплексний план перспективного розвитку.

Для оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства, можна застосовувати засоби таксономічного аналізу[70-72].

Таксономія – наука про правила впорядкування і класифікації багатовимірних об'єктів різної природи. Методи і моделі таксономії є більш універсальними, ніж, наприклад, метод факторного аналізу, так як пов'язані з меншим числом припущень відносності властивостей об'єктів і умов аналізу та ґрунтуються на менш складному математичному апараті.

У більшості випадків початковою метою аналізу є порівняння і вибір «кращої» багатовимірної одиниці або скорочення числа досліджуваних одиниць або їх ознак.

Ідея таксономічного впорядкування багатовимірних одиниць включає:

- визначення ідеального, з точки зору мети аналізу, багатовимірного об'єкта;
- знаходження відстані кожної реальної точки (об'єкта) до ідеальної;
- впорядкування всіх багатовимірних точок (об'єктів) за ступенем їх близькості до ідеальної точки і в виборі кращої з багатовимірних точок за критерієм мінімуму відстані до ідеальної точки.

В основі таксономічних оцінок лежить наступна основна гіпотеза: чим ближче між собою значення ознак двох об'єктів, тим більш близькі властивості цих об'єктів.

Отже, для оцінки ступеня подібності або відмінності об'єктів потрібно знайти відстань між об'єктами в просторі координат ознак.

Таксономічна відстань обчислюється або між точками-одиницями, або між точками-ознаками, але кожен раз розташованими в багатовимірному просторі.

Знайдені відстані дозволяють визначити положення кожної точки щодо інших точок, виконати їх впорядкування та класифікацію.

Для усунення проблеми різновимірності точок, виконується стандартизація ознак шляхом переходу до безрозмірних значень (z_{ij}) , які мають нульове значення математичного сподівання, одиничне значення дисперсії та середнього квадратичного відхилення.

Крок 1. На початку аналізу потрібно сформулювати матрицю спостережень X , яка має розмірність $(m \times n)$, в кожному рядку якої записуються значення n ознак кожної досліджуваної одиниці, тобто $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in}), i = \overline{1, m}$.

Крок 2. Даний крок виконується тоді, коли ознаки досліджуваної одиниці мають різні одиниці виміру. Нормовані безрозмірні значення z_{ij} :

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{\sigma_j}; \quad i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}, \quad (1.1)$$

де m – кількість досліджуваних одиниць,

n – кількість ознак кожної одиниці,

x_{ij} - значення j -тої ознаки i -тої одиниці;

\bar{x}_j - середнє значення j -тої ознаки досліджуваної одиниці:

$$\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}; \quad j = \overline{1, n}, \quad (1.2)$$

де σ_j - середнє квадратичне відхилення ознаки X_j :

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}; \quad j = \overline{1, n}. \quad (1.3)$$

Крок 3. На даному кроці знаходяться координати ідеальної багатовимірної одиниці (Z_0), обираючи «найкращі» із існуючих значень ознак:

$$z_{0j} = \begin{cases} \max_i z_{ij} & \text{якщо } j \in I_c \text{ (стимулятор);} \\ \min_i z_{ij} & \text{якщо } j \in I_c \text{ (дестимулятор).} \end{cases} \quad (1.4)$$

Обрана таким чином багатовимірна одиниця – реально не існує, але з точки зору мети аналізу є «еталоном розвитку».

Крок 4. Розраховується відстань кожної досліджуваної одиниці до «еталону розвитку»:

$$c_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (z_{ij} - z_{0j})^2}; \quad i = \overline{1, m}. \quad (1.5)$$

Звичайно, що чим ближче досліджувана одиниця за певною ознакою до еталону, тим меншим буде значення c_{i0} . Однак конкретне значення відстані не дає однозначної характеристики ступеня віддаленості одиниці сукупності від ідеальної точки. Більш інформативним є відношення відстані c_{i0} до максимально можливої відстані c_0 в досліджуваній сукупності багатовимірних одиниць ($d_i^* = c_{i0}/c_0$), причому $d_i^* \in [0; 1]$ і автоматично відображає ступінь близькості i -тої одиниці до «еталону».

Величина c_0 є оцінкою максимальної відстані і може бути знайдена за «правилом трьох сигм»:

$$c_0 = \bar{c}_0 + 3\sigma_0, \quad (1.6)$$

де \bar{c}_0 - середнє значення c_0 :

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m c_{i0}, \quad (1.7)$$

σ_0 – середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (c_{i0} - \bar{c}_0)^2}. \quad (1.8)$$

Далі для кожної одиниці сукупності знаходиться значення проміжного показника «рівня розвитку»:

$$d_i^* = \frac{c_{i0}}{c_0}. \quad (1.9)$$

Кінцева формула для показника рівня розвитку матиме вигляд:

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0} = 1 - d_i^*. \quad (1.10)$$

Крок 5. Інтерпретується показник таким чином: чим ближче до 1 знаходиться значення показника рівня розвитку, тим більший рівень розвитку має досліджувана одиниця сукупності.

Отже, оцінювання рівня управління фінансовим потенціалом підприємства можливо завдяки результатам ефективності його діяльності. В сукупності, таке оцінювання визначається як результативний підхід до оцінювання управління фінансовим потенціалом підприємства. Застосування таксономічного аналізу, як наступний крок до оцінювання ефективності управління, дозволить порівняти отримані результати діяльності підприємства з нормативними значеннями та визначити, чи перебувають показники в напрямку зростання до еталону.

Висновки до розділу I

Фінансовий потенціал має суттєвий вплив на діяльність підприємства, на всі елементи його економічного потенціалу. Він визначає фінансовий стан підприємства, його платоспроможність і ліквідність, рівень соціальної захищеності працівників, розвитку техніко-технологічної бази; дозволяє об'єктивно оцінити фінансові можливості, забезпечити на всіх етапах розвитку високий рівень конкурентних переваг і зростання вартості бізнесу.

Для отримання максимально можливого ефекту від фінансового потенціалу потрібно керувати ним за допомогою сучасного інструментарію фінансового менеджменту, що має бути втілено у фінансову політику підприємства і загальну стратегію його розвитку. При її розробці слід взяти до уваги, що основою формування фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси та можливості щодо їх ефективного формування, розподілу та використання.

Управління використанням фінансового потенціалу - це пошук напрямів ефективного вкладення фінансових ресурсів, удосконалення організації процесу бюджетування, роботи фінансових служб, розробка фінансової стратегії.

Механізм управління фінансовим потенціалом підприємства є системою, що забезпечує взаємодію діагностики, регулювання та моніторингу показників, що характеризують абсолютний, нормальний, нестабільний і кризовий типи фінансової стійкості підприємства та дають можливість підвищити ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства. Тому, одним з ключових особливостей механізму управління використанням фінансовим потенціалом підприємства є постійний розвиток.

Оцінити ефективність управління фінансовим потенціалом можна за результативним підходом, завдяки показникам результатам діяльності підприємства, а на основі результатів розрахунку та таксономічного аналізу

провести оцінку рівня управління фінансовим потенціалом в порівнянні з максимальними, еталонними значеннями.

РОЗДІЛ II. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ТОВ «ЕЛЕКТРИК МАРАФОН ІНТЕРНЕТШНЛ»

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернетшнл»

ТОВ «Електрик Марафон Інтернетшнл» засноване у 2014 році. Метою товариства є збільшення кількості електромобілів і зарядних станцій на дорогах України та Європи.

Поштова та юридична адреса ТОВ «Електрик Марафон Інтернетшнл»: вул. Василя Яна, буд. 3/5, м. Київ 01000, Україна. Код ЄДРПОУ 39711232. Телефон: +38 066 102 95 93, +38 044 253 05 54. Електронна адреса: emobility.ua@gmail.com. Офіційний сайт: <http://e-mobility.com.ua/>.

Правовий статус ТОВ «Електрик Марафон Інтернетшнл». Товариство є юридичною організацією, має самостійний баланс та відокремлене майно. Товариство відповідає по своїм зобов'язанням всім своїм майном, на яке може бути накладене стягнення згідно з законодавством України.

Основними видами діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернетшнл» є:

- розвиток інноваційного і екологічно чистого транспорту;
- допомога органам місцевого самоврядування, підприємствам, бізнес структурам змінити парк звичайних автомобілів на електричні;
- встановлення зарядних станції для електромобілів;
- надання електромобілів та зарядних станцій в лізинг;
- організація конференцій, форумів та інших заходів, пов'язаних з популяризацією екологічно чистого транспорту, основним є організація щорічного європейського ралі «Електромобільний марафон».

Для кожного напрямку діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» має спеціальні пропозиції (табл.2.1).

На підприємстві ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» лінійно-функціональна структура управління (рис. 2.1).

При такій структурі лінійна підпорядкованість по всім питанням, зв'язаним з управлінням даним об'єктом, пов'язується з функціональним управлінням. Загальна кількість зв'язків залишається такою ж як і при функціональній системі, але змінюється характер зв'язків.

Таблиця 2.1 – Пропозиції ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Напрямок діяльності	Пропозиції
Бізнес	Товариство надає готові рішення по ефективної інтеграції електричного транспорту в бізнес. Для реалізації заміни парку звичайних автомобілів на електричні, ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» проводить ряд експертних оціночних робіт, прорахунок економії, враховуючи всі особливості бізнесу клієнта.
Державні установи	Товариство сприяє переходу муніципальних структур на екологічно чистий і економний вид транспорту. ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» надає рішення в області електромобільності для міських рад, адміністрацій, лікарень, сервісних служб, структур ЖКГ.
Фізичні особи	Товариство консулює і надає допомогу в придбанні електричних автомобілів провідних світових виробників

Виконавчим органом товариства є директор, який призначається Засновниками на строк до трьох років. Інші посадові особи призначаються на посаду директором підприємства по узгодженню з засновниками. При наймі директора обсяг його повноважень визначається у контракті, який укладає засновник.

Директор товариства має право: укладати будь-які угоди від імені ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» у межах наданих повноважень, видавати доручення, відкривати рахунки в установах банків; затверджувати поточні плани діяльності товариства, які необхідні для вирішення його статутних завдань; затверджувати нормативні акти, що визначають відносини між підрозділами ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»; приймати на роботу і

звільняти з роботи працівників товариства, застосовувати до них заходи заохочення і накладати стягнення; приймати рішення щодо інших питань поточної діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Директор подає на затвердження засновникам річний фінансовий звіт та баланс товариства, забезпечує виконання рішень засновника, що стосуються управлінням товариством. Лише за згодою засновника директор підприємства вирішує такі питання: затвердження щорічного кошторису, штатного розкладу.



Рисунок 2.1 – Структура управління підприємством ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Електромобіль Synchronous ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» є власним розробленням концепт-кар компанії.

Розробка прототипу зайняла близько року – з 2015-го по 2016-й. До роботи над електромобілем також долучались українські партнери: двигун "Слов'янка"

– розробка одеської компанії EcoFactor, виготовлення кузова також велося в Одесі. Фірма «E-Line» (Дніпро) розробила зарядну станцію спеціально для моделі Synchronous.

У квітні 2016 року діючий прототип Synchronous було вперше представлено громадськості на міжнародній конференції «EVER 2016», присвяченій екологічно чистому транспорту та поновлюваним джерелам енергії. У травні цього ж року електромобіль презентували в Києві.

Дизайн прототипу виконано в стилі ретро-футуризму. Synchronous є першим прототипом електромобіля, що був повністю розроблений та зібраний в Україні.

Synchronous має яскравий корпус виготовлений з екологічно чистих матеріалів. Кузов прототипу вироблено зі склопластику. Габаритні довжина моделі – 4,49 метри, ширина – 2,1 метри, висота – 2,2 метри. Електромобіль рухається завдяки асинхронному двигуну на передній осі, який живиться від літій-іонної батареї. Колесні диски – 19-дюймові, автомобіль також обладнано задньою камерою, кондиціонером з автономним живленням від сонячних батарей на даху та мультимедійною системою. Салон розрахований на 6 пасажирів, кабіна водія відокремлена від пасажирського салону скляною перегородкою.

У травні-червні 2016 року концепт електромобіля Synchronous взяв участь у транс'європейському електромобільному ралі «Електромобільний Марафон 2016 Львів – Монте-Карло».

Synchronous створювався як міське таксі, готельний шатл (безкоштовний автобус між терміналами аеропорту та готелем) чи екскурсійна автівка. Тому, основними споживачами електромобіля ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» можуть бути як державні установи, власники бізнесу, а також фізичні особи.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Проаналізуємо основні показники ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», щоб зрозуміти які перспективи його розвитку в майбутньому та які показники потрібно покращувати в першу чергу.

Для початку проведемо аналіз фінансового стану підприємства в період 2014-2016 років (фінансова звітність наведена в Додатку А, Б, В). Проведемо аналіз абсолютних показників діяльності підприємства (табл. 2.2).

Аналізуючи абсолютні показники фінансової діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» на кінець 2014 року чистий дохід склав 7445,0 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції в 2014 році становить 6245,0 тис. грн. Валовий прибуток склав 1200,0 тис. грн.

В 2015 році чистий дохід від реалізації продукції склав 9250,0 тис. грн., що на 1805,0 тис. грн. більше порівняно 2014 роком.

Таблиця 2.2 – Аналіз основних абсолютних показників діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	Рік			Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
Чистий дохід, тис. грн	7445	9250	13188	1805	3938	124,25	142,57
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	6245	7258	9567	1013	2309	116,22	131,81
Валовий прибуток, тис. грн	1200	1992	3621	792	1629	166	181,78
Адміністративні витрати, витрати на збут, тис. грн	2129	2558	3261	429	703	120,15	127,48
Операційний прибуток, тис. грн	-835	-322	715	513	1037	38,56	-222,05
Прибуток до оподаткування, тис. грн	-881	-362	922	519	1284	41,09	-254,70
Чистий прибуток, тис. грн	- 890	- 420	828	470	1248	47,19	197,14

Собівартість реалізованої продукції в 2015 році становить 7258,0 тис. грн. (на 1013,0 тис. грн. більше відповідного періоду попереднього року). Таким чином, валовий прибуток склав 1992,0 тис. грн. Значення даного показника зменшилось проти кінця 2014 року на 166%.

Фінансовий результат від операційної діяльності в 2015 році - збиток у сумі 322,0 тис. грн., що менше 2014 року на 513,0 тис. грн. (або 38,56 %).

В 2016 році чистий дохід від реалізації склав 13188,0 тис. грн. це на 3938,0 тис. грн. більше відповідного періоду попереднього року. Собівартість продукції склала 9567,0 тис. грн. що на 31,81% більше по відношенню до 2015 року.

Валовий прибуток відповідно у 2016 році становив 3621,0 тис. грн. За вирахуванням адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансовий результат від операційної діяльності склав прибуток в сумі 715,0 тис. грн.

Динаміка зміни чистого доходу та зростання чистого прибутку ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014-2016 роки відображені на рис. 2.2 та рис. 2.3 відповідно.

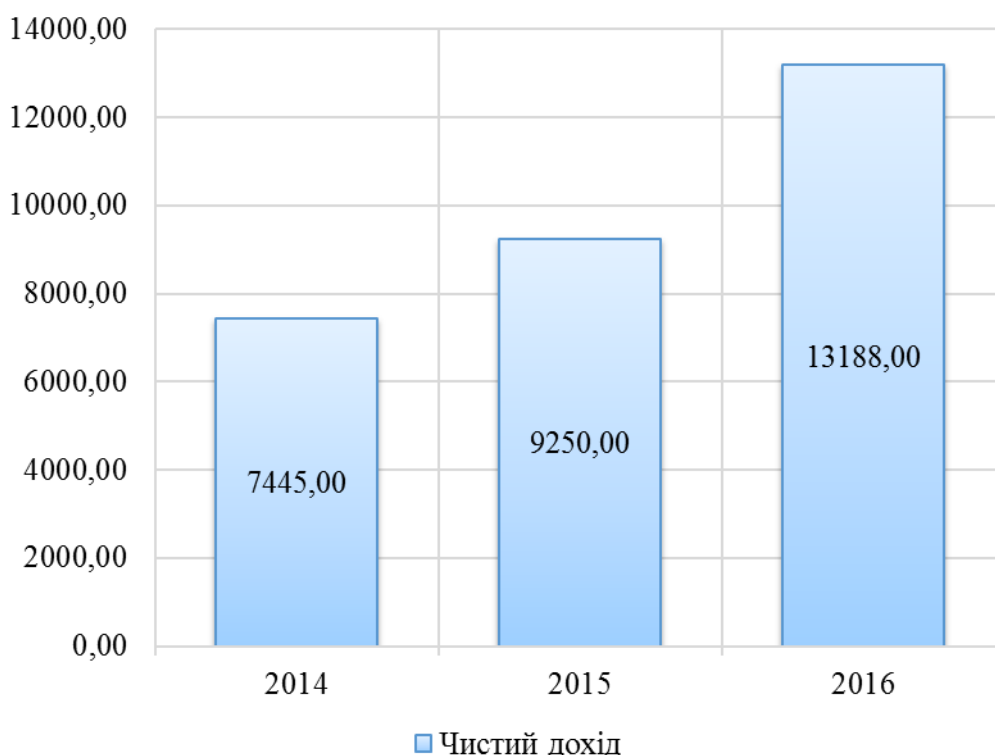


Рисунок 2.2 – Структура чистого доходу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014-2016 роки

З діаграми видно, що перші два роки (2014 та 2015) діяльності підприємства на Українському ринку не приносило прибутку, проте, вже в 2016

році ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» почало отримувати чистий прибуток, та вийшли на рівень 715,00 тис. грн. за рік.

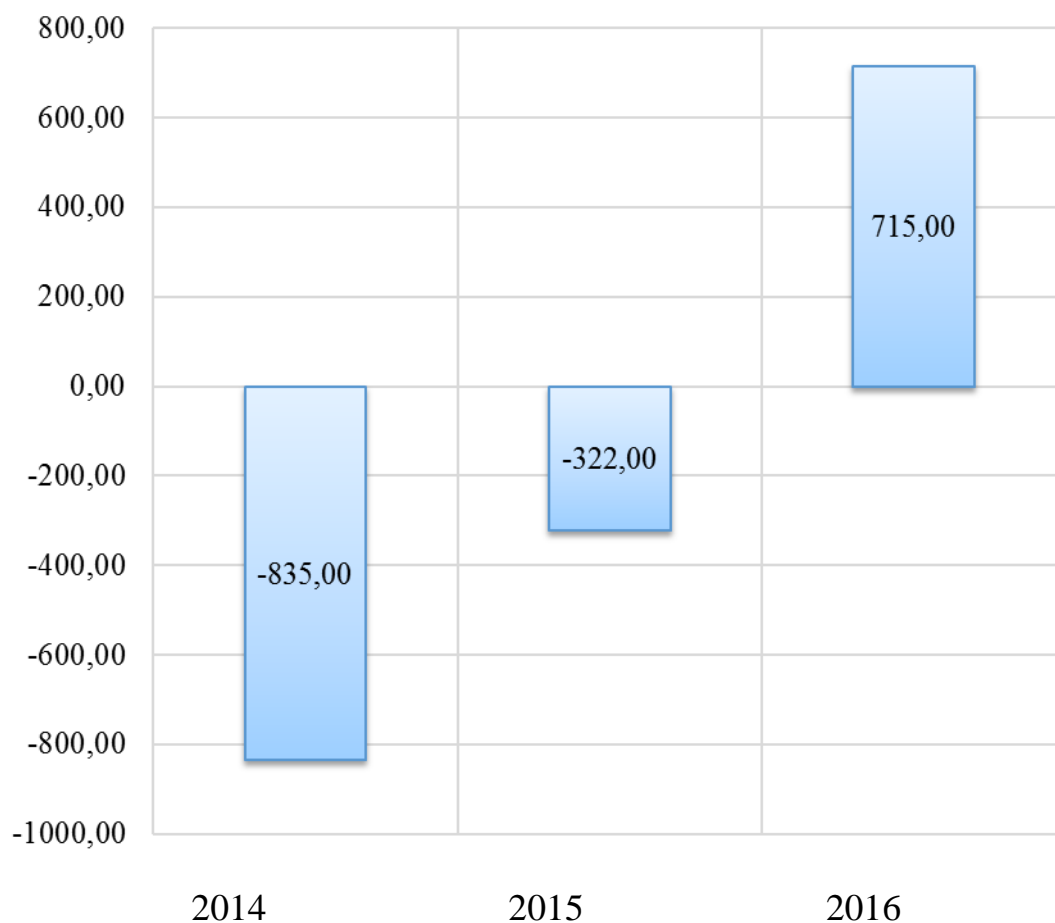


Рисунок 2.3 – Динаміка чистого прибутку ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014-2016 роки

Таке стрімке зростання відбулося через представленого у квітні 2016 року прототипу електромобіля Synchronous громадськості на міжнародній конференції «EVER 2016», після цього автомобіль був представлений в Києві, що дало змогу активізувати продажі, та збільшити прибуток компанії.

Абсолютних показників, зазвичай, не достатньо для оцінки кінцевих результатів, оскільки вони не дають можливості порівняти ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Тому, виникає необхідність розрахунку відносних показників діяльності підприємства. Відносним показником, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства є рентабельність. Для розрахунку відносних показників в алгоритм залучаються не лише рядки з форми № 2, але й з Балансу. Результати розрахунків показників

рентабельності наведені в табл.2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз рентабельності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	Рік			Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
Рентабельність продукції	0,19	0,27	0,38	0,08	0,11	142,11	140,74
Валова рентабельність реалізації	1,05	0,16	0,22	-0,89	0,06	15,24	137,5
Операційна рентабельність реалізації	-0,11	-0,03	0,05	0,08	0,08	27,27	166,67
Чиста рентабельність реалізації	-0,12	-0,05	0,06	0,07	0,11	41,67	120
Рентабельність активів	-0,21	-0,09	0,21	0,12	0,3	42,86	233,33
Рентабельність власного капіталу	-0,15	-0,08	0,15	0,07	0,23	53,33	187,5
Рентабельність оборотного капіталу	-0,51	-0,26	0,49	0,25	0,75	50,98	188,462

Ключовими показниками аналізу діяльності підприємства є рентабельність активів та власного капіталу підприємства (рис.2.4). Динаміка зміни показників рентабельності для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» є зростаючою.

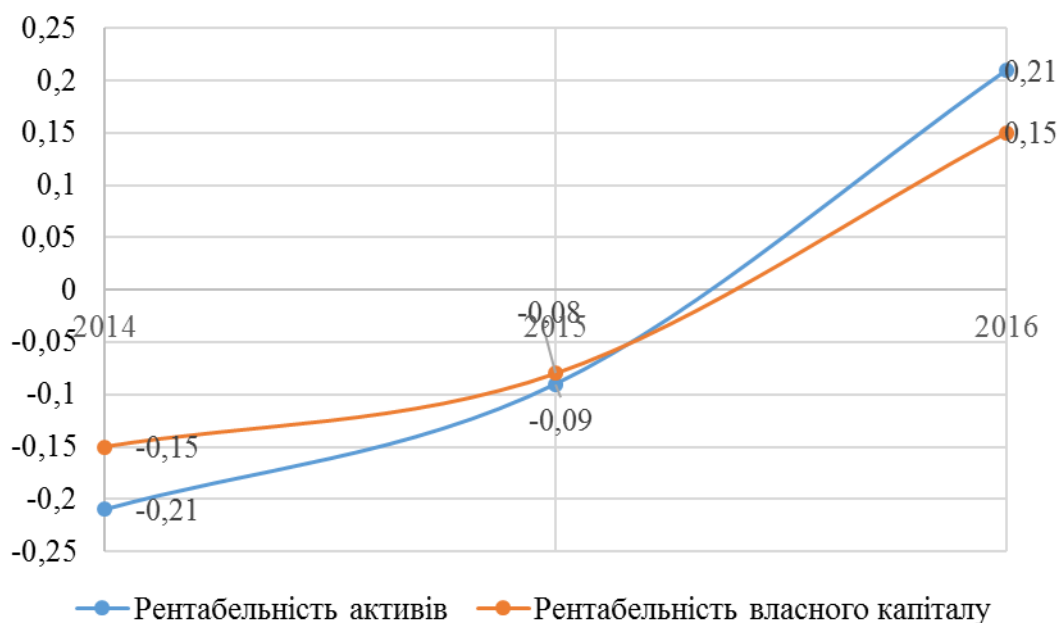


Рисунок 2.4 – Динаміка рентабельності активів та власного капіталу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Станом на 2016 рік рентабельність власного капіталу склала 0,15%, а рентабельність активів відзначилася на рівні 0,21%. Рентабельність капіталу і активів у 2016 році вийшли на позитивні показники, що свідчить про підвищення економічної ефективності діяльності підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Наступним кроком є аналіз фінансової стійкості підприємства (табл.2.4). Основними показниками фінансової стійкості підприємства є: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт покриття відсотків, коефіцієнт маневреності власного капіталу та коефіцієнт покриття запасів.

Таблиця 2.4 – Аналіз фінансової стійкості діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	Рік			Відхилення	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,69	0,66	0,72	-0,03	0,06
Коефіцієнт фінансового ризику	0,44	0,51	0,40	0,07	-0,11
Коефіцієнт покриття відсотків	25,47	10,53	40,91	-14,94	30,38
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,20	-0,23	-0,02	-0,03	0,21
Коефіцієнт покриття запасів	-1,23	-1,52	-0,16	-0,29	1,36

За результатами аналізу даних показників, зауважимо, що лише коефіцієнт фінансового ризику має негативний тренд. У 2015 році спостерігалася збільшення фінансового ризику підприємства, що веде до посилення залежності підприємства від позикового капіталу, проте, в 2016 році ми спостерігаємо зниження.

На 2016 рік коефіцієнт фінансової незалежності склав 0,72, який свідчить про те, що компанія здатна профінансувати 72 % активів за рахунок власного капіталу.

У 2016 році ми спостерігаємо стрімке зростання коефіцієнта покриття відсотків, в порівнянні з 2015 роком, збільшився на 30,38 %, а також поступове зростання маневреності власного капіталу та коефіцієнту покриття запасів.

Для аналізу ефективності використання ресурсів суб'єкта господарювання, проведемо аналіз його ділової активності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз ділової активності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	Рік			Відхилення	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015
Коефіцієнт оборотності активів	0,87	1,15	1,60	0,28	0,45
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	9,31	17,96	16,60	8,65	-1,36
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,83	5,92	9,71	1,09	3,79
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	0,75	0,93	1,34	0,18	0,41
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	8,61	10,76	16,59	2,15	5,83
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,24	1,74	2,37	0,5	0,63

Коефіцієнт оборотності активів показує, скільки разів за звітний період відбувається повний цикл виробництва й обігу, який приносить відповідний ефект у вигляді прибутку. В 2014 році такий показник мав значення 0,87 разів, в 2015 році – 1,15, а в 2016 році – 1,6 разів, тобто коефіцієнт оборотності активів за аналізований період збільшився на 0,28 та 0,45 пунктів відповідно. Такі зміни вказують на зростання ефективності використання майна підприємства, яке відбулось за рахунок скорочення тривалості обігу оборотного капіталу.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс у 2015 р. порівняно 2014 р. Його значення досягло 17,96 рази, тобто цей показник зріс на 8,65 пункти. Проте у 2016 році цей показник знизився на 1,36 пункти, та склав 16,60.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також зріс у 2015 р. до 5,92, а в 2014 р. він складав 4,83. Зростання відбулося, також, і в 2016 році на 3,79 та оборотність кредиторської заборгованості склала 9,71. Така тенденція є позитивною для підприємства, бо дебіторська заборгованість погашається

швидше і підприємство має змогу скоротити тривалість операційного циклу, а також швидше погашати кредиторську заборгованість, що є важливим для поліпшення його фінансового стану.

Коефіцієнт оборотності основних засобів в 2015 році зріс на 0,18 пункти порівняно з 2014 році, а в 2016 – на 0,41 пункти, та склав 1,34. Зміни динаміки показника відбулися за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції та послуг.

Коефіцієнти оборотності матеріальних запасів та власного капіталу протягом досліджуваного періоду зросли, що свідчить про ефективність роботи ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Позитивна тенденція значення узагальнюючого показника тривалості обігу оборотного капіталу свідчить про мобілізацію дій керівництва підприємства.

Показники ліквідності застосовують для оцінки можливостей підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання. Показники ліквідності дають уявлення про платоспроможність підприємства не тільки на конкретну дату, а й на випадок надзвичайних ситуацій.

Ліквідність підприємства можна визначити за допомогою коефіцієнтів: коефіцієнт загальної (швидкої) ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

При розрахунку всіх показників використовувався загальний знаменник – короткострокові зобов'язання, який обчислюється як сукупна величина короткострокових кредитів, короткострокових позик, кредиторської заборгованості. Результати розрахунків наведені в табл.2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз ліквідності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	Рік			Відхилення	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015
Поточна ліквідність	0,54	0,55	0,95	0,01	0,4
Швидка ліквідність	0,54	0,53	0,73	-0,01	0,2
Абсолютна ліквідність	0	0,02	0,22	0,02	0,2

Графічно динаміка зміни основних показників ліквідності ТОВ «Електрик

Марафон Інтернешнл» відображено на рис. 2.5.

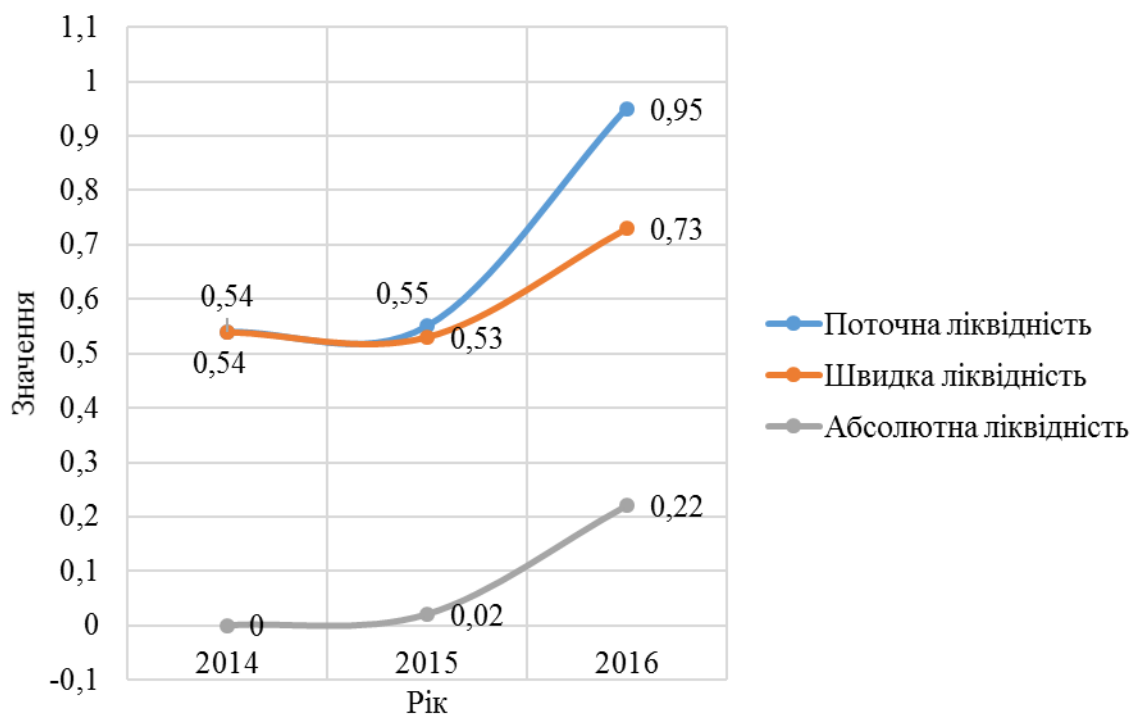


Рисунок 2.5 – Динаміка основних показників ліквідності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

За динамікою показників ліквідності, ми спостерігаємо тенденцію до її збільшення. Проте результати поточних розрахунків свідчать про те, що підприємство станом на 2016 рік не є ліквідним. Це свідчить про те, що ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» не спроможне перетворювати свої активи в гроші для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань.

Щодо основних засобів ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», то первісна вартість основних засобів Товариства на 31.12.2016 року склала 9701,00 тис. грн. Знос – 3518,00 тис. грн, залишкова вартість 6183 тис. грн. Нараховано амортизації за звітний період 288,00 тис. грн.

Всі об'єкти використовуються в діяльності Товариства повністю. Терміни користування основними засобами (за основними групами): Будівлі - від 15 до 89 років, споруди - від 15 до 89 років, машини та обладнання - від 3 до 32 років, транспортні засоби - від 5 до 30 років, меблі - від 4 до 30 років, інші - від 4 до 30 років. Умови користування основними засобами - задовільні.

Суттєвих змін у вартості основних засобів протягом звітного періоду 2016 року не було. Ступінь використання основних засобів - 85%. Обмежень на використання основними засобами немає.

Таблиця 2.7 – Основні засоби ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2015-2016 роки

Найменування основних засобів	Основні засоби, всього (тис. грн.)		Основні засоби, всього (тис. грн.)		Відхилення, тис. грн.	Темп приросту, рази
	на кінець 2015	Питома вага, %	на кінець 2016	Питома вага, %		
1. Виробничого призначення	6341	100	6183	100	-158	в 0,97
будівлі та споруди	5615	88,55	5509	89,09	-106	в 0,98
машини та обладнання	673	10,61	584	9,45	-89	в 0,86
транспортні засоби	25	0,39	17	0,28	-8	в 0,68
інші	28	0,45	73	1,18	45	в 2,6
2. Невиробничого призначення:	0	0	0	0	0	0
Усього	6341	100	6183	100	-158	в 0,97

Порівняно з кінцем 2015 року, на кінець 2016 року вартість основних засобів зменшилася на 158 тис. грн. Це зумовлене тим, що частину невикористаних основних засобів було списано. Протягом 2016 року структура основних засобів була майже не змінена, зменшення вартості спостерігається за усіма найменуваннями, зростання спостерігається лише для інших оборотних засобів, в порівнянні з 2015 роком вартість зросла в 2,6 рази.

Середньооблікова кількість штатних працівників на 2016 рік становить 47 осіб.

Витрати на оплату праці – 3319,00 тис. грн. У порівнянні з 2015 р. розмір фонду оплати праці збільшився на 283 тис. грн. у зв'язку зі збільшенням розміру мінімальної заробітної плати. Продуктивність праці у 2016 році склала 229,15 тис. грн.

Для підвищення кваліфікації та підготовки робітників проводиться навчання. Для спеціалістів організовується навчання силами керівників та

ведучих спеціалістів в галузі просування екологічного транспорту, а також відвідування семінарів та тренінгів.

Рух коштів ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» представлений у звіті, форма №3. Аналіз наведений в табл. 2.8.

У 2016 році в результаті операційної діяльності, надходження коштів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склало 1588,00 тис. грн., що на 12,77% більше ніж за аналогічний період попереднього року.

Таблиця 2.8 – Рух коштів ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014-2016 роки

Показники	Рік			Абсолютне відхилення		Темп приросту, %	
	2014	2015	2016	2015-2014	2016-2015	2015/2014	2016/2015
Рух коштів у результаті операційної діяльності							
Надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	8418	10276	11588	1858	1312	22,07	12,77
Надходження авансів від покупців і замовників, тис. грн	969	784	3174	-185	2390	-19,09	304,85
Надходження від повернення авансів, тис. грн	0	41	4	41	-37	41	-90,24
Надходження від операційної оренди, тис. грн	693	951	935	258	-16	37,23	-1,68
Інші надходження, тис. грн	43	87	57	44	-30	102,33	-34,48
Витрачання на оплату товарів (робіт, послуг) , тис. грн	-3038	-4693	-7318	-1655	-2625	54,48	55,93
Праці, тис. грн	-2222	-2397	-2874	-175	-477	7,87	19,90
Відрахувань на соціальні заходи, тис. грн	-1148	-1100	-748	48	352	-4,18	-32
Зобов'язань з податків і зборів, тис. грн	-865	-1292	-1215	-427	77	49,36	-5,96
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість, тис. грн	-412	-695	-262	-283	433	68,69	-62,30
Витрачання на оплату зобов'язань з інших	-453	-597	-953	-144	-356	31,79	59,63

податків і зборів, тис. грн							
Витрачання на оплату авансів, тис. грн	-2719	-2135	-3585	584	-1450	-21,484	67,92
Інші витрачання, тис. грн	-88	-129	-67	-41	62	46,59	-48,06
Чистий рух коштів від операційної діяльності, тис. грн	9	393	-58	384	-451	4266,67	-114,76
Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності							
Надходження від реалізації: необоротних активів, тис. грн	0	0	233	0	233		
Витрачання на придбання: необоротних активів, тис. грн	-25	0	0	25	0		
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності, тис. грн	-25	0	233	25	233		
Рух коштів у результаті фінансової діяльності							
Надходження від: отримання позик, тис. грн	4436	997	0	-3439	-997	-77,52	-100
Інші надходження, тис. грн	251	356	444	105	88	41,83	24,72
Погашення позик, тис. грн	4488	1520	0	-2968	-1520	-66,13	-100
Витрачання на сплату відсотків, тис. грн	-32	-26	0	6	26	-18,75	-100
Інші платежі, тис. грн	-253	-121	-165	132	-44	-52,17	36,36
Чистий рух коштів від фінансової діяльності, тис. грн	-86	-314	279	-228	593	265,12	-88,85
Чистий рух грошових коштів за звітний період, тис. грн	-102	79	454	181	375	-177,45	474,68
Залишок коштів на початок року, тис. грн	102	0	61	-102	61	-100	100
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів, тис. грн	0	-18	9	-18	27	100	-50
Залишок коштів на кінець року, тис. грн	0	61	524	61	463	100	759,02

Надходження авансів від покупців і замовників у 2015 році складало 784,00 тис. грн, а в 2016 зросло на 2390,00 тис. грн. Таке стрімке зростання надходження зумовлено презентацією електромобіля товариства на

українському ринку. Завдяки відкритій виставці у м. Києві споживачі особисто були ознайомлені та зацікавлені представленою моделлю, через що, утворився попит на екологічно чистий вид транспорту українського виробництва.

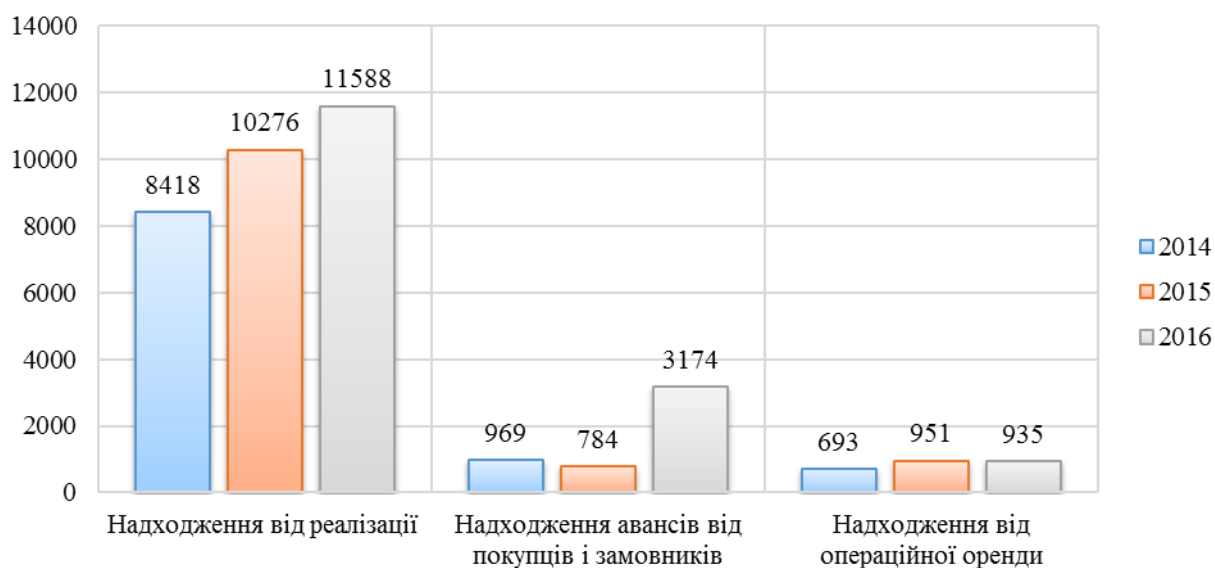


Рисунок 2.6 – Динаміка надходження коштів у результаті операційної діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Надходження від повернення авансів у 2016 році зменшилося в порівнянні з 2015 роком на 37,00 тис. грн. Надходження від операційної оренди у 2016 становило 935,00 тис. грн. Інші надходження склали 57,00 тис. грн.

Витрати на оплату товарів (робіт, послуг) в 2016 році склали 7318,00 тис. грн. та праці – 2874,00 тис. грн. Відрахування на соціальні заходи та зобов'язання з податків і зборів у 2016 році зменшилися, та склали 748,00 тис. грн. і 1215,00 тис. грн. відповідно. Також, у 2016 році спостерігається зменшення витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість у 2,65 рази, в порівнянні з 2015 роком. Стрімке зростання відбулося на витрати на оплату авансів, у 2016 році на 1,68 разів в порівнянні з 2015 роком.

В результаті інвестиційної діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» рух коштів розподілився між: надходженням від реалізації необоротних активів – лише у 2016 році склало 233,00 тис. грн, витраченням на придбання необоротних активів – тільки у 2014 році склали 25,00 тис. грн.

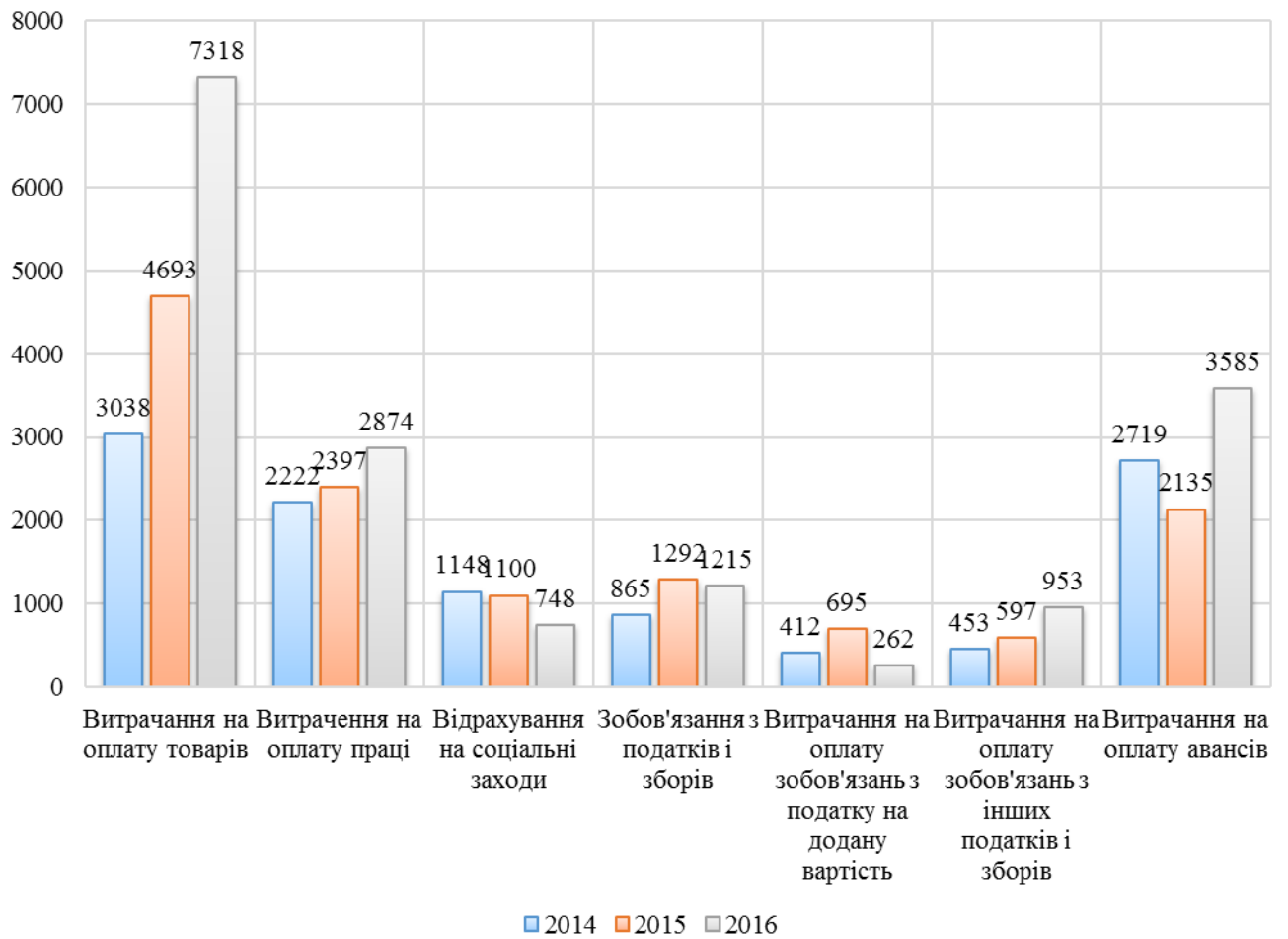


Рисунок 2.7 – Динаміка витрат коштів у результаті операційної діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

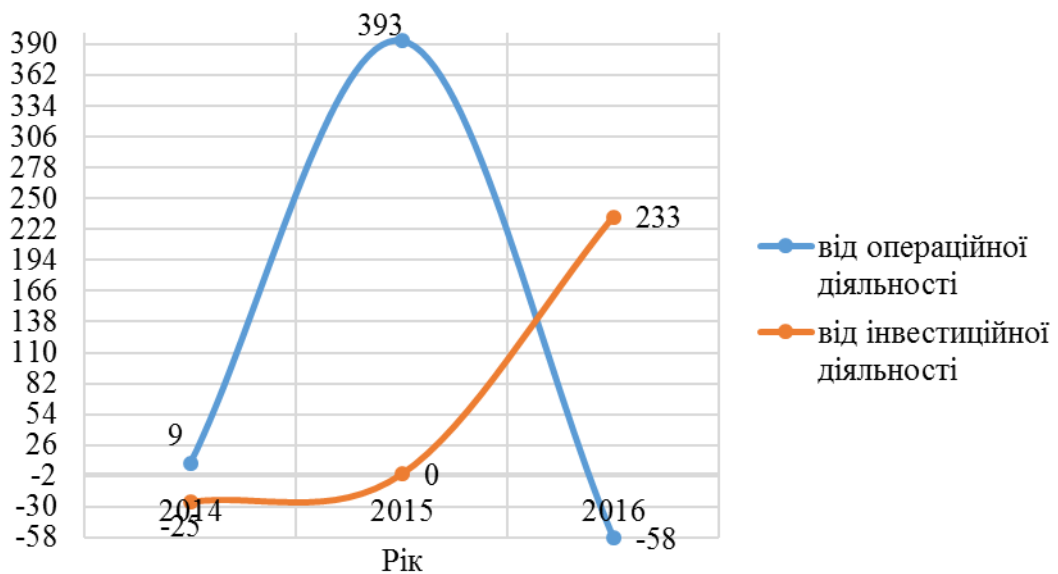


Рисунок 2.8 – Динаміка зміни чистого руху коштів у результаті

діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Чистий рух коштів від операційної діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» у 2015 році досяг максимального значення, а в 2016 році різко знизився до від'ємного значення, до -58 тис. грн. Аналізуючи чистий рух коштів від інвестиційної діяльності, то можна зазначити, що спостерігається динаміка зростання руху коштів, на 2016 рік склав 233,00 тис. грн.

Динаміка руху коштів у результаті фінансової діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» свідчить про зменшення надходжень від отримання позик та погашення позик у 2016 році до нульового значення, інші надходження зросли до 444,00 тис. грн.

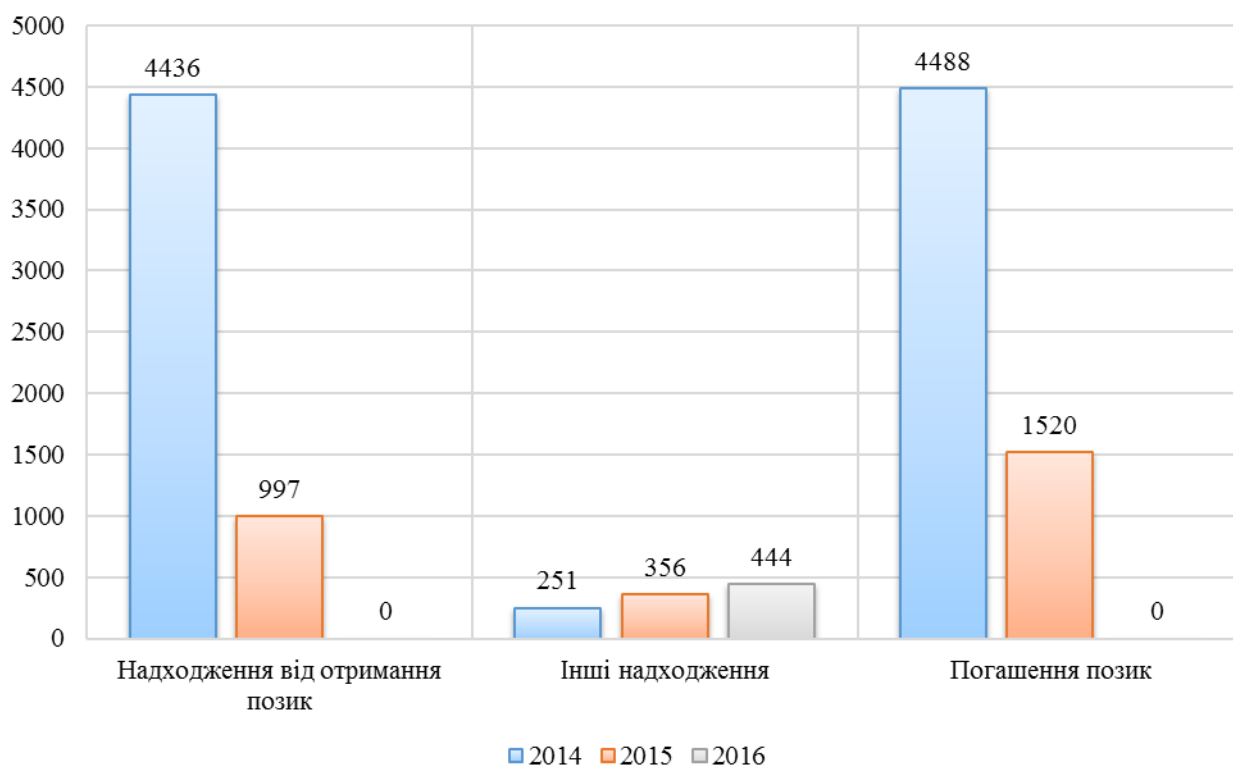


Рисунок 2.9 – Динаміка надходження коштів у результаті фінансової діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Витрати на оплату відсотків в 2016 році склали нуль гривень, а на інші платежі – 165 тис. грн.

Стрімке зростання у 2016 році спостерігається чистого руху коштів від фінансової діяльності, та становить 279 тис. грн., чистого руху грошових коштів за звітний період – 454 тис. грн. Залишок коштів на кінець 2015 року

склав 61,00 тис. грн, а на кінець 2016 року – 524,00 тис. грн.

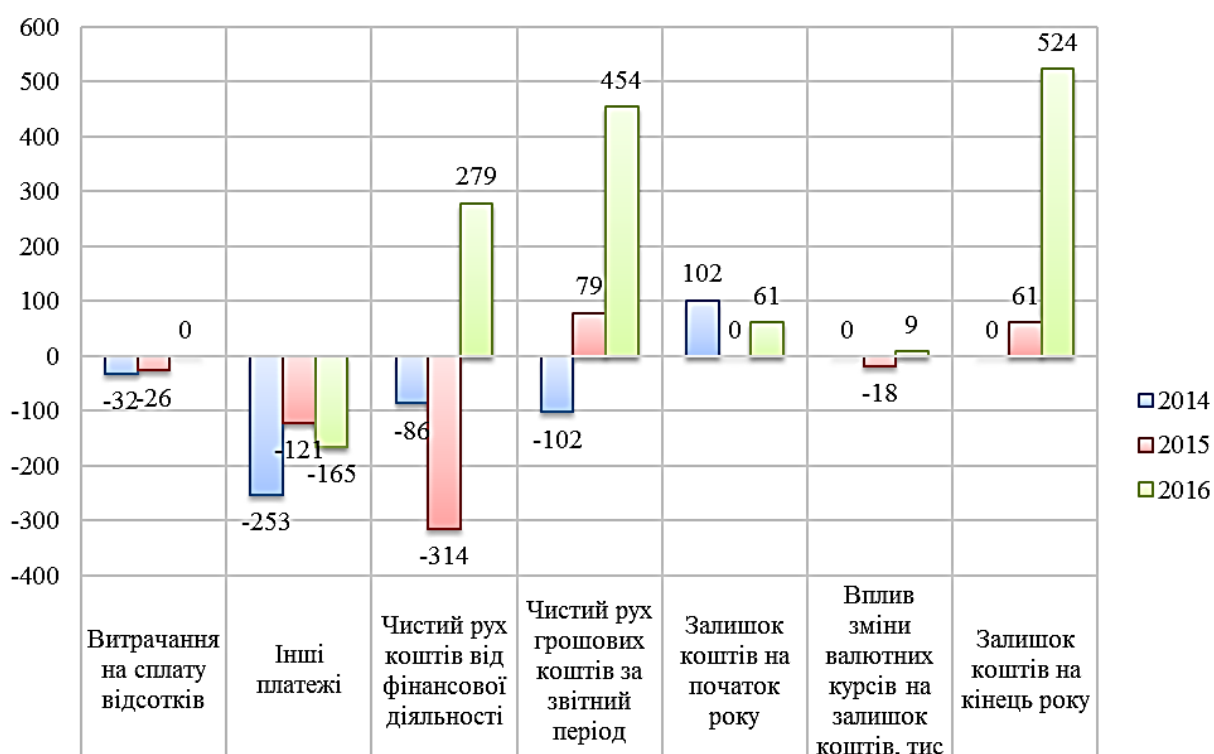


Рисунок 2.10 – Динаміка руху коштів у результаті фінансової діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Таким чином, на кінець 2016 року фінансово-майновий стан підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» дещо зміцнився порівняно з 2014 та 2015 роками.

2.3. Діагностика стану управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Для оцінювання фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» будемо використовувати методика оцінки фінансового потенціалу підприємства, запропоновану П. А. Фоміним, М. К. Старовойтовим.

Методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємства має визначену послідовність етапів:

1. Оцінка фінансового потенціалу за фінансовими показниками.
2. Побудова кривої фінансового потенціалу за фінансовими показниками.
3. Визначення рівня фінансового потенціалу підприємства.

4. Комплексна оцінка фінансового потенціалу.

Враховуючи різноманіття фінансових процесів, велику кількість фінансових показників, різність в рівнях їх критичної оцінки, різний ступінь їх відхилення від фактичного значення та викликані при цьому складності в оцінці фінансової стійкості підприємства, будемо проводити інтегральну рейтингову оцінку фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл».

Для оцінки фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» будемо визначати наступні показники: коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової залежності (напруженості), коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт самофінансування, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, ефективність використання активів.

В табл.2.9 наведені розрахунки рейтингової оцінки фінансового потенціалу аналізованого підприємства за 2014 рік.

Після оцінки фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» в 2014 році, йому можна присвоїти низький рівень. Коефіцієнт фінансової незалежності свідчить про те, яка частка власного капіталу знаходиться у загальній вартості авансованого капіталу підприємства та становить 0,69. Коефіцієнт фінансової залежності характеризує частку боргу у загальному капіталі та дорівнює 1,44 одиниці.

Коефіцієнт загальної ліквідності показує здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок тільки оборотних активів, значення даного коефіцієнту в 2014 році склало 0,54. Коефіцієнт термінової ліквідності в 2014 році склав 0,54, що свідчить про середню платоспроможність ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Коефіцієнт абсолютної ліквідності прийняв значення 0, та показує, яка частка короткострокової заборгованості може бути покрита найбільш ліквідними активами.

Рентабельність активів у 2014 році дорівнює -0,21 та характеризує величину збитку, яка отримується в розрахунку на гривню майна підприємства. Рентабельність власного капіталу склала -0,15 та показує величину збитку, яку підприємства втрачає на одиницю вартості власного капіталу.

Таблиця 2.9 – Рейтингова оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014 рік

Показники	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)	Оцінка дослідження	
				Значення	Оцінка рівня
коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3-0.5	<0.3	0,69	А
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	<0.3	0.3-0.5	>0.5	1,44	С
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0.1	0.05-0.1	<0.05	-0,86	С
коефіцієнт самофінансування	>1	0.5-1	<0.5	0,83	С
коефіцієнт загальної ліквідності	>2.0	1.0-2.0	<1.0	0,54	С
коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4	0,54	В
коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1	0	С
рентабельність сукупних активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05	-0,21	С
рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1	-0,15	С
ефективність використання активів	>1.6	1.0-1.6	<1.0	-0,10	С

Коефіцієнт ефективності використання активів показує кількість повних циклів звернення продукції за аналізований період. У 2014 році значення даного коефіцієнта склало -0,10.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів підприємства, і в 2014 році становить -0,86. Коефіцієнт самофінансування характеризує ступінь фінансування необоротних активів за рахунок власного капіталу. У 2014 році значення цього коефіцієнта склало 0,83 одиниці.

В табл. 2.10 наведені розрахунки рейтингової оцінки фінансового потенціалу аналізованого підприємства за 2015 рік.

Після оцінки фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» в 2015 році, йому можна присвоїти низький рівень, проте віще, ніж у 2014 році. Коефіцієнт фінансової незалежності свідчить про те, яка частка власного капіталу знаходиться у загальній вартості авансованого капіталу підприємства та становить 0,66. Коефіцієнт фінансової залежності характеризує частку боргу у загальному капіталі та дорівнює 1,51 одиниці.

Таблиця 2.10 – Рейтингова оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2015 рік

Показники	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)	Оцінка дослідження	
				Значення	Оцінка рівня
коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3-0.5	<0.3	0,66	А
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	<0.3	0.3-0.5	>0.5	1,51	С
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0.1	0.05-0.1	<0.05	-0,83	В
коефіцієнт самофінансування	>1	0.5-1	<0.5	0,81	В
коефіцієнт загальної ліквідності	>2.0	1.0-2.0	<1.0	0,55	С
коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4	0,53	В
коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1	0,02	С
рентабельність сукупних активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05	-0,09	С
рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1	-0,08	С
ефективність використання активів	>1.6	1.0-1.6	<1.0	-0,05	С

Коефіцієнт загальної ліквідності показує здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок тільки оборотних активів, значення даного коефіцієнту в 2015 році склало 0,55. Коефіцієнт термінової ліквідності в 2015 році склав 0,53, що свідчить про середню платоспроможність ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Коефіцієнт абсолютної ліквідності прийняв значення 0,02, та показує, яка частка короткострокової заборгованості може бути покрита найбільш ліквідними активами.

Рентабельність активів у 2015 році дорівнює -0,09 та характеризує величину збитку, яка отримується в розрахунку на гривню майна підприємства. Рентабельність власного капіталу склала -0,08 та показує величину збитку, яку підприємства втрачає на одиницю вартості власного капіталу.

Коефіцієнт ефективності використання активів показує кількість повних циклів звернення продукції за аналізований період. У 2015 році значення даного коефіцієнта склало -0,05.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів підприємства, і в 2015 році становить -0,83. Коефіцієнт самофінансування характеризує ступінь фінансування необоротних активів за рахунок власного капіталу. У 2015 році значення цього коефіцієнта склало 0,81 одиниці.

В табл.2.11 наведені розрахунки рейтингової оцінки фінансового потенціалу аналізованого підприємства за 2016 рік.

Таблиця 2.11 – Рейтингова оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2016 рік

Показники	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)	Оцінка дослідження	
				Значення	Оцінка рівня
коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3-0.5	<0.3	0,72	А
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	<0.3	0.3-0.5	>0.5	1,4	С
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0.1	0.05-0.1	<0.05	-0,11	С
коефіцієнт самофінансування	>1	0.5-1	<0.5	0,96	В
коефіцієнт загальної ліквідності	>2.0	1.0-2.0	<1.0	0,95	С
коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4	0,73	В
коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1	0,22	А
рентабельність сукупних активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05	0,21	А
рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1	0,15	А
ефективність використання	>1.6	1.0-1.6	<1.0	0,1	С

активів					
---------	--	--	--	--	--

Після оцінки фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» в 2016 році, йому можна середній рівень. Коефіцієнт фінансової незалежності свідчить про те, яка частка власного капіталу знаходиться у загальній вартості авансованого капіталу підприємства та становить 0,72. Коефіцієнт фінансової залежності характеризує частку боргу у загальному капіталі та дорівнює 1,41 одиниці.

Коефіцієнт загальної ліквідності показує здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок тільки оборотних активів, значення даного коефіцієнту в 2016 році склало 0,95. Коефіцієнт термінової ліквідності в 2016 році склав 0,73, що свідчить про середню платоспроможність ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Коефіцієнт абсолютної ліквідності прийняв значення 0,22, та показує, яка частка короткострокової заборгованості може бути покрита найбільш ліквідними активами.

Рентабельність активів у 2016 році дорівнює 0,21 та характеризує величину прибутку, яка отримується в розрахунку на гривню майна підприємства. Рентабельність власного капіталу склала 0,15 та показує величину прибутку, яку підприємства втрачає на одиницю вартості власного капіталу.

Коефіцієнт ефективності використання активів показує кількість повних циклів звернення продукції за аналізований період. У 2016 році значення даного коефіцієнта склало 0,1.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами демонструє частку власних оборотних коштів у сумі оборотних активів підприємства, і в 2016 році становить -0,11. Коефіцієнт самофінансування характеризує ступінь фінансування необоротних активів за рахунок власного капіталу. У 2016 році значення цього коефіцієнта склало 0,96 одиниці.

В цілому, за аналізований період, підприємство ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» має тенденцію до зростання фінансового потенціалу.

Провівши оцінку фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за три роки, перейдемо до другого етапу оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства. Другий етап передбачає побудову кривої фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками та визначення рівня фінансового потенціалу підприємства.

Якщо поєднати відмічені позиції єдиною лінією, то вийде крива фінансового потенціалу організації, яка характеризує його рівень за фінансовими показниками. Набрані бали свідчать про те, який рівень фінансової стійкості підприємства.

В таблиці 2.12 представлені значення фінансових показників за трьохрічний період, за допомогою якого проводилась оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», а також нормативні значення цих показників.

Таблиця 2.12 – Фінансові показники оцінки фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» ті їх нормовані значення за 2014-2016 роки

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)
коефіцієнт фінансової незалежності	0,69	0,66	0,72	>0.5	0.3-0.5	<0.3
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	1,44	1,51	1,4	<0.3	0.3-0.5	>0.5
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,86	-0,83	-0,11	>0.1	0.05-0.1	<0.05
коефіцієнт самофінансування	0,83	0,81	0,96	>1	0.5-1	<0.5
коефіцієнт загальної ліквідності	0,54	0,55	0,95	>2.0	1.0-2.0	<1.0
коефіцієнт термінової ліквідності	0,54	0,53	0,73	>0.8	0.4-0.8	<0.4
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0	0,02	0,22	>0.2	0.1-0.2	<0.1
рентабельність сукупних активів	-0,21	-0,09	0,21	>0.1	0.05-0.1	<0.05
рентабельність власного капіталу	-0,15	-0,08	0,15	>0.15	0.1-0.15	<0.1
ефективність використання активів	-0,10	-0,05	0,1	>1.6	1.0-1.6	<1.0

З табл.2.12 можна помітити, що коефіцієнти фінансової стійкості за три роки мають достатньо високий рівень. Показники рентабельності та ліквідності (термінової та абсолютної) мають високий рівень у 2016 році. Низький рівень показують ефективність використання активів, коефіцієнт фінансової залежності та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами.

По даним табл.2.12 побудуємо криві фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014-2016 роки (табл.2.13-2.15).

Таблиця 2.13 – Крива фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2014 рік

Показники	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)
коефіцієнт фінансової незалежності	*		
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)			*
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами			*
коефіцієнт самофінансування			*
коефіцієнт загальної ліквідності			*
коефіцієнт термінової ліквідності		*	
коефіцієнт абсолютної ліквідності			*
рентабельність сукупних активів			*
рентабельність власного капіталу			*
ефективність використання активів			*

Таблиця 2.14 – Крива фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2015 рік

Показники	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)
коефіцієнт фінансової незалежності	*		
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)			*
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами		*	
коефіцієнт самофінансування		*	
коефіцієнт загальної ліквідності			*
коефіцієнт термінової ліквідності		*	
коефіцієнт абсолютної ліквідності			*
рентабельність сукупних активів			*
рентабельність власного капіталу			*

ефективність використання активів			*
-----------------------------------	--	--	---

Таблиця 2.15 – Крива фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2016 рік

Показники	Високий рівень (А)	Середній рівень (В)	Низький рівень (С)
коефіцієнт фінансової незалежності	*		
коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)			*
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами			*
коефіцієнт самофінансування		*	
коефіцієнт загальної ліквідності			*
коефіцієнт термінової ліквідності		*	
коефіцієнт абсолютної ліквідності	*		
рентабельність сукупних активів	*		
рентабельність власного капіталу	*		
ефективність використання активів			*

Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок, що фінансовий потенціал ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» зріс з низького рівня 2014-2015 року до середнього – 2016 рік.

Третім етапом є комплексна оцінка фінансового потенціалу підприємства. Характеристика рівня фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» приведена в табл. 2.16.

Таблиця 2.16 – Характеристика рівня фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за 2016 рік

Рівень фінансового потенціалу підприємства	Характеристика
Високий рівень	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансове положення стабільне.
Середній рівень	Діяльність підприємства прибуткова, проте фінансова

	стабільність залежить від змін, як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі.
Низький рівень	Підприємство фінансово нестабільне.

Провівши оцінку існуючого рівня фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», а також, побудувавши криві фінансового потенціалу за три роки, можна зробити висновок, що підприємство має середній рівень, однак є тенденція до покращення фінансового положення та підвищення розвитку підприємства до високого рівня.

Основною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинно розробляти та ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування.

Основною та найбільш загальною метою залучення інвестицій є підвищення ефективності діяльності підприємства, тобто результатом будь-якого обраного способу вкладення інвестиційних коштів при грамотному управлінні повинно бути зростання вартості підприємства та інших показників його діяльності.

У зв'язку з цим, одним із головних завдань перед підприємством є ефективно управління процесом формування, використання та прогнозування попиту внутрішніх джерел фінансових ресурсів.

2.4. Оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу

Для оцінювання ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу необхідно сформувати інформаційну базу параметрів, що будуть використовуватись в подальших обрахунках. До такої інформаційної бази слід віднести такі показники: коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт

фінансової залежності (напруженості); коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; коефіцієнт самофінансування; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт термінової ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; рентабельність сукупних активів; рентабельність власного капіталу; ефективність використання активів.

Оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства з використанням таксономічного аналізу дає можливість провести моніторинг фінансової діяльності та визначити інтегральний показник рівня фінансового стану підприємства. Такий аналіз дасть можливість отримати досить повну та неупереджену інформацію про сучасний стан та можливу динаміку розвитку підприємства.

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника фінансового потенціалу підприємства наведені в табл. 2.17, та представляють собою матрицю спостережень.

Таблиця 2.17 – Вхідні дані для проведення таксономічного аналізу ефективності управління фінансовим потенціалом ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Роки	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	коефіцієнт фінансової незалежності	коефіцієнт фінансової залежності (напруженості)	коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	коефіцієнт самофінансування	коефіцієнт загальної ліквідності	коефіцієнт термінової ліквідності	коефіцієнт абсолютної ліквідності	рентабельність сукупних активів	рентабельність власного капіталу	ефективність використання активів
2014 рік	0,69	1,44	-0,86	0,83	0,54	0,54	0,00	-0,21	-0,15	-0,10
2015 рік	0,66	1,51	-0,83	0,81	0,55	0,53	0,02	-0,09	-0,08	-0,05

2016 рік	0,72	1,40	-0,11	0,96	0,95	0,73	0,22	0,21	0,15	0,10
----------	------	------	-------	------	------	------	------	------	------	------

На наступному кроці потрібно нормувати матрицю спостережень, для цього розраховуємо середнє значення по стовпцю та відхилення заданого від середнього. Отримані значення наведемо в табл. 2.21. після чого складаємо нормовану матрицю (табл.2.18).

Таблиця 2.18 – Показники для нормування матриці

Найменування	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Середнє значення	0,69	1,45	-0,60	0,87	0,68	0,60	0,08	-0,03	-0,03	-0,02
Середньо квадратичне відхилення	0,02	0,5	0,35	0,07	0,19	0,09	0,1	0,18	0,13	0,08
Нормовані значення високого рівня ФП	>0,5	<0,3	>0,1	>1	>2,0	>0,8	>0,2	>0,1	>0,15	>1,6

За значення вектор-еталон приймаємо нормовані значення високого рівня фінансового потенціалу підприємства, оскільки головною метою є не тільки поліпшити ефективність управління фінансовим потенціалом, але й підвищити ефективність розвитку підприємства в цілому.

Таблиця 2.19 – Нормована матриця

Роки	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2014 рік	0	-0,02	-0,74	-0,52	-0,74	-0,67	-0,8	-1	-0,95	-1,04
2015 рік	-1,5	0,12	-0,66	-0,81	-0,68	-0,78	-0,6	-0,33	-0,41	-0,42
2016 рік	1,5	-0,1	1,4	1,33	1,42	1,44	1,4	1,33	1,36	1,46
Вектор-еталон	0,5	0,3	0,1	1	2,0	0,8	0,2	0,1	0,15	1,6

Таксономічний показник синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних коефіцієнтів. Інтерпретація даного показника така: він приймає

високі значення при великих значеннях стимуляторів і низькі значення – при малих значеннях стимуляторів.

Розраховані відстань між елементами нормованої матриці та вектором еталоном, проміжні показники рівня розвитку та загальний рівень розвитку ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» за фінансовим потенціалом представимо в табличному вигляді (табл.2.20).

Середнє значення відстані до еталону становить 4,15, а середньоквадратичне відхилення вектору-еталону дорівнює 0,92. Максимальна відстань між елементами матриці та вектором-еталоном становить 6,9.

Таблиця 2.20 – Рівень розвитку ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Роки	Відстань між елементами нормованої матриці та вектором еталоном	Проміжний рівень розвитку	Рівень розвитку
2014	4,84	0,7	0,3
2015	4,77	0,69	0,31
2016	2,85	0,41	0,59

Відобразимо графічно динаміку змін інтегрального показника таксономічного аналізу (рис.2.11)

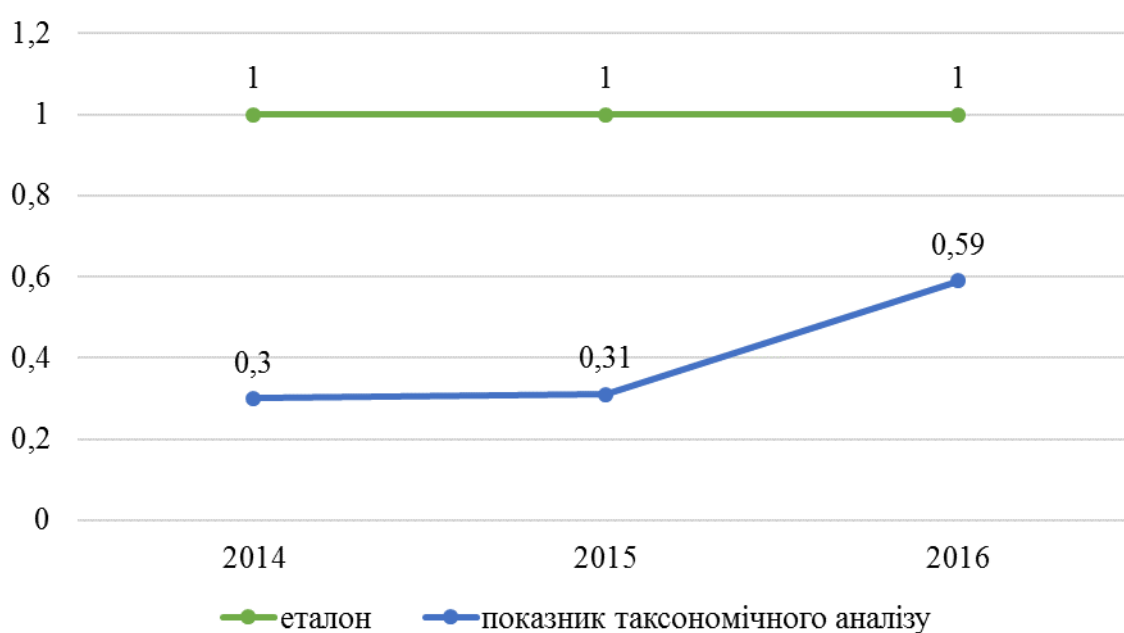


Рисунок 2.11 – Динаміка зміни інтегрального показника таксономічного аналізу

Отже, показник фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» у 2014-2015 роках досить низький, а вже з 2016 року має тенденцію до зростання, перейшовши позначку 50%, та поступового наближення до високого значення (вектору-еталону). У 2014 році значення показника рівень розвитку становило 0,3, це пов'язано із відкриттям підприємства та слабо налагодженими фінансовими процесами. У 2015 році фінансовий потенціал почав поступово зростати, проте його рівень все-одно достатньо низький. У 2016 році можна спостерігати стрімке зростання фінансового потенціалу, його рівень склав 0,59, це сталося завдяки активізації діяльності підприємства за рахунок представлення власної продукції на ринку та відкриття продажу електромобілів.

Для додаткового визначення рівня управління фінансовим потенціалом, а також визначення показників, які спричиняють низький рівень фінансового потенціалу, розрахуємо коефіцієнт варіації за еталонами та розрахунковими значеннями (табл.2.21 та табл.2.22).

Таблиця 2.21 – Середньоквадратичне відхилення за еталонами та розрахунковими значеннями

Найменування	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Середнє значення коефіцієнтів	0,69	1,45	-0,60	0,87	0,68	0,60	0,08	-0,03	-0,03	-0,02
Середньо квадратичне відхилення розрахункових значень	0,02	0,5	0,35	0,07	0,19	0,09	0,1	0,18	0,13	0,08
Еталони високого рівня ФП	>0,5	<0,3	>0,1	>1	>2,0	>0,8	>0,2	>0,1	>0,15	>1,6
Середньо квадратичне відхилення від значення еталону	0,192	1,151	0,781	0,149	1,334	0,22	0,156	0,219	0,218	1,619

Маючи результати середньоквадратичного відхилення показників від еталонів, розрахуємо коефіцієнт варіації, для виявлення слабких коефіцієнтів фінансового потенціалу підприємства. Коефіцієнт варіації розраховується як відношення середнього квадратичного відхилення до середнього арифметичного значення, визначається у відсотках. Якщо отримане значення коефіцієнта варіації вище 33 %, це свідчить про низький рівень, і саме на ці показники слід звернути увагу при управлінні.

Таблиця 2.22 – Коефіцієнт варіації показників фінансового потенціалу

Найменування	Показники фінансового потенціалу									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Розрахункові значення, %	4	166,7	350	7	9,5	11,25	50	180	86,7	5
Значення по еталону, %	38,4	383,7	781	14,9	66,7	27,5	78	219	145,3	101,2

За отриманими значеннями в табл.2.22 побудуємо графік (рис.2.12).

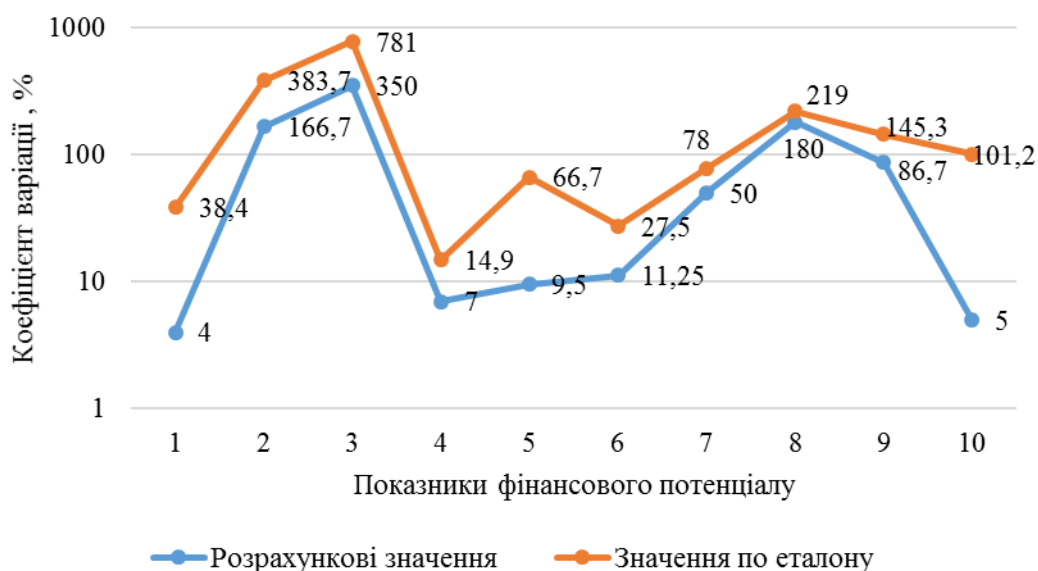


Рисунок 2.12 – Графічне зображення коефіцієнту варіації

Отже, з даних рис.2.12 та табл.2.22 можна зробити висновок, що в проміжку норми за розрахунковими значеннями знаходяться такі показники,

як: коефіцієнт самофінансування, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності та ефективність використання активів, а за значеннями по еталону лише коефіцієнт самофінансування та коефіцієнт термінової ліквідності, трохи вище норми знаходиться показник коефіцієнту самофінансування.

Таким чином, порівнюючи показники, розраховані в п.2.3 з еталонними значеннями, ми отримуємо більш достовірну оцінку ефективності управління фінансовим потенціалом.

Висновки до розділу II

За основу апробації теоретичних висновків дослідження було обрано ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», діяльність якого розкривається у таких напрямках: встановлення зарядних станцій для електромобілів, надання електромобілів в лізинг, продаж електромобілів, участь в організації конференцій та форумах для просування екологічного транспорту.

В результаті фінансово-економічного аналізу та проведення аналізу ефективності розвитку підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», були розраховані рентабельність, проаналізована фінансова стійкість діяльності підприємства за три роки, проведений аналіз ділової активності та ліквідності, за рахунок чого було виявлено, що фінансовий стан підприємства на період 2016 року покращився порівняно з попередніми роками.

Була проведена діагностика стану управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Виявлено, що коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт загальної ліквідності та ефективність використання активів – знижують показник ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Саме на підвищення значення цих показників та коефіцієнти керівництву підприємства слід звернути увагу, для покращення ефективності управління та загального фінансового стану підприємства.

За допомогою економіко-математичного моделювання проведена оцінка ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу та за допомогою порівняння показників фінансового потенціалу підприємства з еталонами був визначений рівень розвитку підприємства.

РОЗДІЛ III. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Обґрунтування напрямів підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу в сучасних умовах та шляхи їх вирішення

Фінансовий стан підприємства залежить від ефективності його діяльності. Незадовільний фінансовий стан відобразатиметься на об'ємі випущеної продукції, тобто на сумі фінансових ресурсів. Однак вдале керування ресурсами та ефективне їх використання дасть змогу підприємству покращити його фінансовий стан та закріпити позиції на ринку збуту.

Із проведеного аналізу у другому розділі, можна виділити такі показники, як: коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт загальної ліквідності та ефективність використання активів – знижують показник ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Тому, необхідно впровадити заходи, на підвищення зазначених показників, для забезпечення високого рівня управління використанням фінансового потенціалу.

Так як, управління використанням фінансового потенціалу - це пошук

напрямів ефективного вкладення фінансових ресурсів, удосконалення організації процесу бюджетування, роботи фінансових служб, розробка фінансової стратегії, то проаналізувавши діяльність ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», розглянемо напрямки використання фінансового потенціалу.

Основними напрямками підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу є (рис.3.1):

- вкладення коштів в інвестиційні проекти з метою отримання додаткового позитивного потоку;
- удосконалити процес розподілу коштів на підприємстві;
- переглянути основні напрямки діяльності підприємства та, за можливістю, розширити коло послуг;
- розробити рекламну акцію для популяризацію підприємства і, власне, електромобіля ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» для залучення нових клієнтів;
- організувати всеукраїнські марафони на електромобілях для споживачів із спеціальними пропозиціями;
- розробити фінансову стратегію для підвищення рівня фінансової стійкості підприємства до 2020 року.

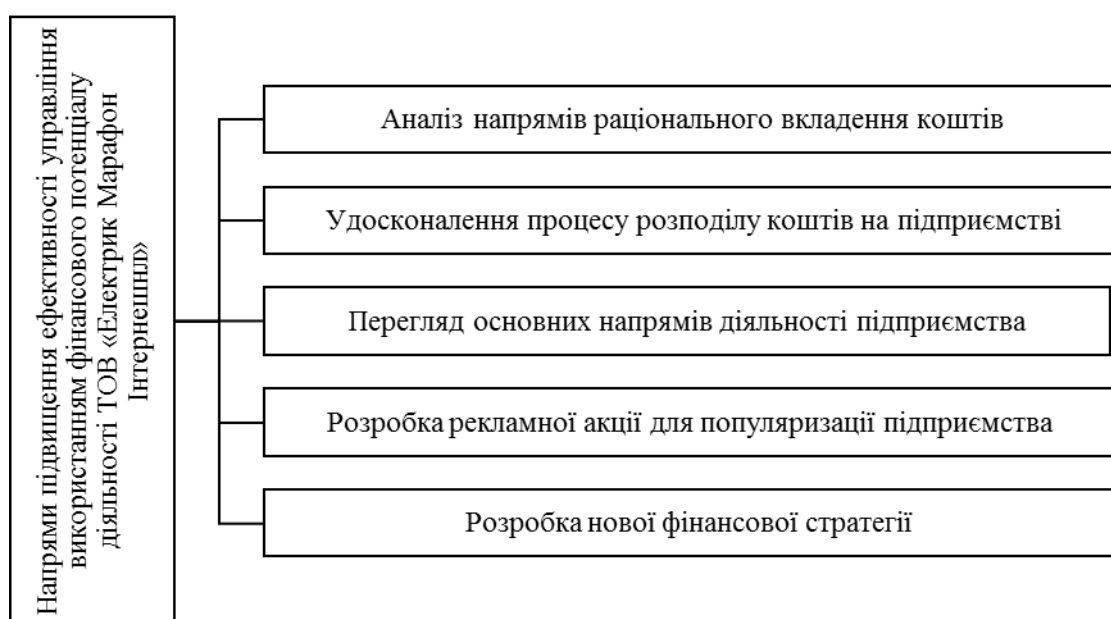


Рисунок 3.1 – Напрями підвищення ефективності управління

використанням фінансового потенціалу діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

При аналізі руху коштів у результаті фінансової діяльності ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», було виявлено, що залишок коштів на кінець 2016 року склав 524,0 тис. грн, за рахунок яких підприємство має можливість інвестування в напрями для підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу.

Для підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» найбільш доцільно наразі запровадити такі заходи:

1) Інвестувати власні кошти в проект «Відкриття сервісного центру для електромобілів», що дозволить збільшити попит на електромобілі.

2) Інвестування власних коштів в просування підприємства за допомогою мережі Інтернет та онлайн-реклами.

Впровадження таких заходів на ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» дозволить підприємству правильно інвестувати та розподіляти кошти, задля підвищення показників результату фінансової діяльності, збільшення чистого прибутку, що в свою чергу дозволить показати підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» та забезпечить його інвестиційну привабливість.

3.2. Обґрунтування економічної ефективності інвестування коштів у проект «Відкриття сервісного центру для електромобілів» для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Мета інвестиційного проекту - відкриття сервісного центру для ремонту електромобілів.

Український ринок електрокарів стрімко зростає. За темпами розвитку він зайняв четверте місце в світі. Тільки за січень 2018 року в Україні було зареєстровано 793 електромобіля. Більш того, популяризацією цього виду

особистого транспорту займається і уряд.

За даними асоціації « Укравтопром », за період з січня по травень 2017 року Україна перші реєстраційні номери отримали 958 легкових електромобілів. На первинному ринку легкових автомобілів частка таких машин склала майже 2%. Як відзначили в асоціації, в порівнянні з 2016 роком попит на електрокари виріс в 2,8 рази, але частка нових машин при цьому знизилася майже з 45% до 18%.

Завдяки активній популяризації екологічного виду, учасники ринку прогнозують, що вже до 2020 року електромобілі можуть скласти до 15% українського автопарку.

Проект відкриття власного сервісного центру для ремонту електромобілів передбачає оренду приміщення, закупівлю обладнання та організацію процесу технічного обслуговування електромобілів. Короткостроковими цілями підприємства є завоювання достатнього сегмента ринку і формування стійкого іміджу фірми.

Сервісний центр націлений на обслуговування і ремонт електромобілів, матиме спеціальне обладнання для надання послуг власникам електрокарів, а постійні клієнти можуть у нас безкоштовно "підзарядитися".

Особливості обслуговування і ремонту електромобілів полягає в тому, що таке авто має як відмінності зі звичайними автомобілями, так і схожі риси:

- основною відмінністю є різні типи двигунів. Станом на сьогодні, використовувати електрику замість бензину раз в 10 дешевше;

- електрокар вимагає менше витрат на планове технічне обслуговування: немає необхідності в частій заміні масла і фільтрів;

- у той же час, не всі знають і не розуміють, що, наприклад, заміну масла в редукторі необхідно проводити через 24 000 км пробігу. Власники електромобілів вважають, що масла вистачить на весь термін експлуатації автомобіля. Але мастило окислюється, ставати менш в'язкою і втрачає свої якості, також в ній накопичується стружка з металу;

- ходова у електромобілів не є проблемною або дорожча в

обслуговуванні, ніж у автомобілів з ДВС. Більшість з електрокарів виготовляють на тій же платформі, що і звичайні автомобілі.

Найбільшу увагу в електромобілі варто приділити акумуляторній батареї, усереднений термін експлуатації якої становить 8 років. Завдяки правильному догляду за АКБ можна продовжити цей період до 10 років. Однак, в разі недбалого використання і з перепадами температури, термін скорочується до 5-6 років.

Для визначення терміну служби АКБ необхідно вчасно провести діагностику батареї. Акумуляторна батарея складається з осередків, зібраних в модулі, які можуть по черзі виходити з ладу. Своєчасне та регулярне проходження технічного огляду покаже в якому стані АКБ, кількість «швидких» і повних циклів зарядки, визначить просілі осередки батареї і чи можна замінити відпрацьовані модулі. При виявленні відпрацьованих осередків, буде зроблена заміна.

Реалізація запропонованого проекту не супроводжується труднощами, через відсутність високої конкуренції на території України центрів по ремонту електромобілів.

Відкриття сервісного центру для електромобілів є перспективним напрямком вкладення коштів. До переваг слід віднести зростаючий попит у населення на придбання електромобілів через значну економію на паливо, та виникненні потреби в технічному обслуговуванні та своєчасній діагностиці електромобілів.

Основну цільову аудиторію складають власники електромобілів та підприємства, які змінили свій автопарк електромобілі.

Фінансовий план враховує всі доходи і витрати сервісного центру для електромобілів, горизонт планування складає 3 роки. Передбачається, що по закінченню цього періоду потрібно розширення бізнесу.

Для запуску проекту необхідно розрахувати обсяг стартових вкладень. Для цього потрібно визначитися з витратами на придбання обладнання, просування сервісного центру і формування оборотних коштів на покриття збитків

початкового періоду.

Перелік спеціального обладнання для обслуговування та основних видів ремонту електромобілів невеликий: перш за все це захисні гумові рукавиці, універсальний ключ-тріскачка з ізолюваною рукояткою і мегомметр для визначення стану ізоляції. Діагностувати параметри електронного обладнання електромобіля можна за допомогою універсального сканера KTS 590. У його програмному забезпеченні ESI Tronic закладені всі дані, необхідні для перевірки присутніх на ринку електрокарів. Для діагностики деяких видів тягових акумуляторів може знадобитися сучасний тестер АКБ стандартного зразка.

Орієнтовна вартість необхідного обладнання для відкриття сервісного центру для електромобілів та загальна сума інвестиційних витрат наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Інвестиційні витрати

Найменування	Орієнтовна вартість обладнання, тис. грн	Сума, тис. грн
Двохстійковий електрогідрравлічний підйомник з ланцюговим приводом AMGO A235C (2 шт.)	55,020	110,04
Системний тестер BOSCH KTS 590	75,400	75,400
Електронний тестер АКБ з принтером V3748 VIGOR	13,470	13,470
HYELEC MS5205, мегаомметр, вимірювач опору ізоляції	3,335	3,335
Електроізолюваний набір інструментів Кнірех KN-989912 (2 шт.)	17,326	34,652
Робочий ноутбук HP 255 G6	8,499	8,499
Зарядна станція для електромобілів у сервісному центрі	31,667	31,667
Організаційні витрати	50,000	50,000
Разом		327,063

Обсяг первинних інвестицій становить 327,063 тис. грн. Інвестиційні витрати спрямовані на придбання обладнання та організаційні витрати. Основна частина необхідних інвестицій припадає на придбання обладнання, частка яких становить майже 85%.

Треба зазначити, що крім матеріально-технічного оснащення сервісного

центру необхідно, щоб до звернення з електромобілями був готовий персонал:

1) має підготовку і діагностичні прилади для «спілкування» з електронним обладнанням електроприводу (яке, природно, відрізняється від машин з ДВС);

2) готовий обслуговувати тягову акумуляторну батарею;

3) знайомий з технікою безпеки експлуатації високовольтного обладнання і має відповідні захисні засоби. Ця умова найважливіше і стосується навіть робіт, не пов'язаних з електрообладнанням. Адже під високу напругу можуть потрапити деякі металеві частини машини.

Виходячи з цього початковий штат співробітників формується з двох спеціалістів з обслуговування електромобілів. Заробітна плата спеціалістів з обслуговування електромобілів складається з фіксованої ставки (оклад) в розмірі 8 тис. грн та відсотку від кількості обслугованих авто.

Постійні витрати включають орендну плату, рекламу, амортизацію, фонд оплати праці (до неї відноситься лише фіксована ставка) та комунальні платежі (табл. 3.2). Для реалізації проекту орендується приміщення загальною площею до 80 кв. м. До змінних витрат відносяться податкові відрахування, сума відсотку заробітку, що залежить від обсягу прийнятих на сервіс автомобілів (становить 5% від чистого доходу на 1 спеціаліста), вартість сировини, матеріалів і комплектуючих, які необхідні для обслуговування електромобілів.

Таблиця 3.2 – Постійні витрати інвестиційного проекту

Найменування	Сума в місяць, тис. грн.
Орендна плата (за 80 кв. м.)	20,4
Комунальні платежі	10,0
Оклад (для двох спеціалістів)	16,0
Амортизація*	7,7
Реклама	5,0
Разом	59,1

**Амортизаційні витрати розраховували як ділення вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів ($A = 277,063$ тис. грн. / 36 місяців = 7,696 тис. грн /місяць)*

Таким чином, були визначені постійні щомісячні витрати в розмірі 59,1 тис. грн. Послуги та їх орієнтовна вартість у сервісному центрі для

електромобілів наведена в табл. 3.3

Таблиця 3.3 – Послуги сервісного центру

Найменування	Орієнтовна вартість, тис. грн.
Обслуговування:	
Проведення регулярного ТО	1,000
Прошивка електромобілів	2,000
Ремонт електрообладнання	від 1,500
Ремонт електромобіля після аварії	від 1,000
Чіпування під зарядні станції	1,000
Приведення авто в передпродажну готовність	від 3,000
Діагностика:	
Діагностика і ремонт силової батареї	від 3,500
Діагностика і ремонт силових агрегатів	від 3,000
Діагностика та ремонт ходової частини (підвіски, приводів, рульового управління)	від 2,500

Маючи витрати та дохід, проведемо розрахунок річних показників запропонованого проекту:

1. Чистий дохід на перший рік роботи сервісного центру (за умови, що орієнтовний дохід на день складатиме 3,5 тис. грн.) складатиме 1260,00 тис. грн.

2. Витрати за перший рік складуть:

- постійні витрати = 59,1 тис. грн * 12 місяців = 709,2 тис. грн.

- змінні витрати (частка непередбачуваних становить 2%) = 306,00 тис. грн.

3. Прибуток до оподаткування: $1260,00 - 709,20 - 306,00 = 244,8$ тис. грн.

4. Податок на прибуток: $244,8 * 18\% = 44,064$ тис. грн.

5. Чистий прибуток: $1260,00 - 709,2 - 306,00 - 44,064 = 200,736$ тис. грн

6. Рентабельність реалізації: $200,736 / 1260,00 = 15,9\%$.

Отримані розрахунки зведемо в табл.3.4.

Таблиця 3.4 – Зведені річні показники запропонованого проекту

Показники	Значення
Чистий дохід, тис. грн.	1260,00
Витрати, тис. грн.	1015,2
Прибуток до оподаткування, тис. грн	244,8
Податок на прибуток, тис. грн. (18%)	44,064
Чистий прибуток, тис. грн.	200,736

Рентабельність реалізації, %	15,9
------------------------------	------

Фінансовий план враховує оптимістичний прогноз, який можна очікувати завдяки якісно виконаній роботі.

Розрахуємо економічну ефективність інвестиційного проекту «Відкриття сервісного центру для електромобілів» та представимо у табл. 3.5. За оцінками експертів поширення екологічного виду транспорту, такий проект створює можливості для росту чистого доходу по роках: 2018 – на 10 %, 2019 – на 15 %. Подальше зростання може за тими ж оцінками сягати 20-25 %. За основу приймаємо оптимістичний сценарій та наявність щорічного росту. Ставка дисконтування 20%.

Таблиця 3.5 – Економічна ефективність інвестиційного проекту «Відкриття сервісного центру для електромобілів» під керівництвом ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік
Інвестиційні витрати, тис. грн.	-327,063		
Чистий дохід, тис. грн.	1260,00	1386,00	1449,00
Постійні витрати, тис. грн.	616,85	616,85	616,85
Змінні витрати, тис. грн.	306,00	336,6	351,9
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	92,35	92,35	92,35
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	244,8	340,2	387,9
Податок на прибуток (18%), тис. грн.	44,064	61,236	69,822
Чистий прибуток тис. грн.	200,736	278,964	318,078
Множник дисконтування	0,83	0,69	0,57
Сучасне значення грошового потоку, тис. грн.	166,611	198,695	181,304
Накопичений грошовий потік, тис. грн.	-160,452	38,243	219,547
Чиста теперішня вартість проекту (NPV)	224 264,92 грн.		
Індекс рентабельності інвестицій (PI), %	1,7		
Внутрішня норма прибутку (IRR), %	57		
Термін окупності	1,2 року		
Дисконтований термін окупності	3,8 року		

Таким чином, за перший рік реалізації інвестиційного проекту з залучення власних коштів, планується отримання чистого прибутку у розмірі 200,736 тис.

грн. Чиста приведена вартість проекту (розрахунок проводився на 3 роки) позитивна і становить 224 264,92 грн. Термін окупності проекту становить 1,2 роки, а дисконтований – 3,8. Про інвестиційну привабливість даного проекту можна судити на основі простих і інтегральних показників ефективності. Зміна вартості грошей в часі враховано за допомогою методу дисконтування грошових потоків.

3.3. Обґрунтування економічної ефективності інвестування коштів у інтернет просування для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Ще одним напрямком, за рахунок якого можна підвищити ефективність управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», є направлення власних коштів на підвищення пізнаваності за допомогою комунікативної політики в Інтернеті. На сьогоднішній день на офіційному сайті компанії представлена лише загальна інформація про підприємства, та про основні послуги. Для затримання потенційних клієнтів на сайті, направлення їх на інформаційні корисні новини та підвищення рівня довіри завдяки Інтернет-сторінці, необхідним є змінити структуру сайту та розширити інформаційні блоки (розділи).

Комунікативна політика, що проводиться в Інтернеті, — це курс дій підприємства, направлений на планування і здійснення взаємодії фірми зі всіма суб'єктами маркетингової системи на основі використання комплексу засобів комунікацій Інтернету, що забезпечують стабільне і ефективне формування попиту і просування товарів і послуг на ринки з метою задоволення потреб покупців і здобуття прибутку.

Маркетингові комунікації в Інтернеті залежно від кінцевої мети можуть бути розділені на два види:

- 1) комунікації, пов'язані з розробкою, створенням, вдосконаленням товару і його поведінкою на ринку;
- 2) комунікації, пов'язані з просуванням товару.

Для покращення взаємодії зі споживачами та підвищенням просування товару, розробимо проект покращення роботи сайту, адаптація його під споживача та проект запуску реклами за допомогою Інтернету.

Спробуємо показати зразковий план роботи по проектуванню сайту як ефективного інструменту для компанії. Перш за все, варто сказати, що до моменту, коли компанія приступає до створення сайту, мають бути поставлені маркетингові цілі.

У нашому випадку основною метою розробки web-сайту для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» є: відкриття можливості побудови ефективних систем взаємодії зі всіма суб'єктами ринку для підвищення продажу електромобілів та створення власної клієнтської бази для подальшої співпраці. В рамках поставленої мети можуть вирішуватися наступні завдання:

- 1) використання Інтернету як засоби для продажу електромобілів ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»;
- 2) використання Інтернету для підвищення рівня пізнаваності та довіри серед споживачів.

Маючи сформульовані цілі, можна переходити до визначення того, як сайт працюватиме на їх досягнення.

Перший крок при розробці web-сайту – це визначення цільових аудиторій. Найбільш важлива цільова аудиторія практично для будь-якого підприємства і ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» - не виключення, це – потенційні і реальні клієнти. Для підприємства з продажу автомобілів, це є логістичні компанії, які займаються перевезенням малогабаритного вантажу, служби таксі. Другою цільовою аудиторією, є люди із достатком вище середнього, які рухаються з сучасним темпом розвитку та усвідомлюють корисність використання електромобілів для навколишнього середовища.

На другому етапі визначаються завдання, які можуть бути вирішені з використанням інтернету-технологій, і визначаються необхідні інструменти, які мають бути реалізовані на сайті для вирішення цих завдань. У нашому випадку, сайт має бути максимально простий і зручний для потенційного замовника

електромобіля. У нього обов'язково мають бути включені наступні функціональні розділи:

1) Координати, контактні телефони, e-mail і контактні підприємства.

2) Інформація про компанію: переваги використання та придбання електромобілів, історія розвитку, організаційна структура, основні принципи роботи з клієнтами.

3) Пропоновані послуги розбиті по розділах. Наприклад:

Розділ 1. Авто у лізинг

Розділ 2. Заміна автопарку

Розділ 3. Придбання електромобілів приватним особам

Розділ 4. Замовлення встановлення зарядних пристроїв

Розділ 5. Корисні поради для споживача

4) Бланк заявки на отримання консультації щодо придбання електромобілів, можливість замовлення тест-драйву, замовлення прорахунку ефективності зміна автопарку для компаній, відповіді замовник може отримати на електронну адресу, записатися на зустріч, або за телефоном.

5) Блок новин, що оповіщає потенційних і реальних клієнтів про появу нового виду транспорту, нової послуги, або нової співпраці.

6) Розділ – наші вакансії.

7) Розділ – наші сервісні центри, де будуть територіально зображені сервісні центри, які належать ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» по обслуговуванню та діагностиці електромобілів.

8) Гостьова книга – розділ, в якому відвідувачі можуть залишити свої повідомлення, поставити питання.

Інструменти, які можуть бути використані на сайті для передачі інформації, забезпечують практично весь набір маркетингових комунікацій, а саме:

1) Реклама. На сайті можна використовувати всі рекламні звернення до цільової аудиторії, адаптувавши їх до інтернет-технологій.

2) Стимулювання збуту. У Інтернеті можна використовувати практично всі прийоми, включаючи надання знижок, купонів і т. д., тим більше що, за допомогою сайту, набагато простіше забезпечити попадання їх цільовій групі. А, забезпечивши на сайті механізми авторизації користувачів, ми маємо можливість звертатися до потенційних покупців індивідуально;

3) Зв'язки з громадськістю (піар). Про важливість сайту як джерела інформації для журналістів вже згадувалося. Але інформаційні приводи цікаві і відвідувачам сайту з інших цільових груп, і при нагоді краще забезпечити їх трансляцію на сайті (у нашому випадку можна використовувати новинний блок).

4) Прямі продажі (за допомогою блоку – заявка покупця);

5) Дірект-маркетинг. В даному випадку не йдеться про спам, а про розсилки новин зацікавленим користувачам, якими можуть бути фахівці з реклами і маркетингу крупних підприємств міста, а також керівників невеликих фірм, що самостійно визначають власну рекламну політику. Адже, якщо користувач погодився отримувати інформацію з сайту, значить, він в ній зацікавлений і пробачить невелику кількість реклами, яка можливо буде в даних повідомленнях.

Перелік інструментів, які повинні забезпечувати поставлені завдання по комунікативній ефективності сайту складається з наступних пунктів:

1) Наявність блоку реєстрації на сайті;

2) Автоматична розсилка новин про компанію зареєстрованим користувачам;

3) Гостьова книга, що підтримує прямий зв'язок з клієнтами;

Для залучення та утримання цільових груп необхідно поклопотатися про просування даного сайту не лише в Інтернет просторі, але і в інформаційному просторі міста. Для досягнення даної мети рекомендується:

1) Використовувати програми пошукового і непошукового просування сайту, що є окремим етапом роботи з сайтом.

2)Провести невелику рекламну іміджеву кампанію по просуванню сайту, яка повинна носити двояку роль. З одного боку, вона дозволить привернути увагу потенційних споживачів до появи сайту компанії, і носитиме ознайомлювальний характер, з іншого боку – ще раз нагадає про існування ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», яке займається продажем електромобілів.

Дана рекламна кампанія повинна використовувати такі засоби рекламної дії як зовнішня реклама, реклама в ЗМІ і дірект мейл.

3)Провести стимулюючу акцію по залученню відвідувачів на сайт.

Для визначення економічної ефективності необхідно визначити основні статті витрат і зниження витрат за рахунок використання в системі маркетингу Web-сервера. Джерела витрат можна розділити на одноразові капітальні витрати й експлуатаційні витрати.

Для запуску проекту необхідно розрахувати обсяг стартових вкладень. Для цього потрібно визначити одноразові капіталовкладення та подальші постійні витрати (табл.3.6 та 3.7). Обсяг первинних інвестицій становить 36,0 тис. грн.

Таблиця 3.6 – Одноразові капітальні витрати

Найменування	Сума, тис. грн
Інвестиції на первісний аналіз і планування	5,0
Вартість необхідного устаткування у виді Web-сервера	5,0
Вартість програмного забезпечення	12,0
Вкладення на організацію ліній зв'язку і супутнє устаткування	13,0
Вартість допоміжного устаткування*	10,0
Усього	36,0

**наприклад, комп'ютерної техніки для відновлення інформації на Web-сервері, чи його дизайну для виконання функцій по забезпеченню працездатності Web-сервера;*

Штат відповідального за розвиток сайту підприємства передбачає одного працівника – системного адміністратора. Заробітна плата системного адміністратора фіксована, та складає 15,0 тис. грн.

Таблиця 3.7 – Постійні витрати інвестиційного проекту

Найменування	Сума в місяць, тис. грн.
--------------	--------------------------

Заробітна плата системного адміністратора	15,0
Внески за доменне ім'я	1,0
Орендна плата за канали зв'язку	2,0
Плата провайдеру послуг Інтернет	0,5
Амортизаційні відрахування	1,0
Витрати на проведені рекламної кампанії	12,0
Разом	31,5

До змінних витрат відносяться витрати на допоміжні матеріали, додаткові витрати у випадку залучення сторонніх фірм для розвитку сервера, його дизайну, виконуваних функцій та непередбачувані витрати.

Для розрахунку чистого прибутку, прийmemo, що завдяки функціонуванню сайту та реклами, вартість чистого доходу становитиме 50,00 тис. грн. (мається на увазі, що завдяки сайту компанія буде продавати мінімум один автомобіль як дистриб'ютор і при цьому матиме різницю між вартістю авто для споживача та вартістю у виробника в 50,00 тис. грн. за 1 місяць роботи) .

Маючи витрати та дохід, проведемо розрахунок річних показників запропонованого проекту:

1. Чистий дохід на перший рік складатиме 600,00 тис. грн.
2. Витрати за перший рік складуть:
 - постійні витрати: $31,5 \text{ тис. грн} * 12 \text{ міс.} = 378,00 \text{ тис. грн.}$
 - змінні витрати: 73,44 тис. грн.
3. Прибуток до оподаткування: $600,00 - 378,00 - 73,44 = 148,56 \text{ тис. грн.}$
3. Податок на прибуток: $148,56 * 18\% = 26,741 \text{ тис. грн.}$
4. Чистий прибуток: $148,56 - 26,741 = 121,819 \text{ тис. грн}$
5. Рентабельність реалізації: $121,819 / 600,0 = 20,3 \%$.

Отримані розрахунки зведемо в табл.3.8.

Таблиця 3.8 – Зведені річні показники запропонованого проекту

Показники	Значення
Чистий дохід, тис. грн.	600,00
Витрати, тис. грн.	451,44
Прибуток до оподаткування, тис. грн	148,6
Податок на прибуток, тис. грн. (18%)	26,741
Чистий прибуток, тис. грн.	121,819

Рентабельність реалізації, %	20,3
------------------------------	------

Термін окупності проекту при початкових інвестиціях в 36,0 тис. грн. становить 4 місяці.

Також, необхідно врахувати, що присутність ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» в мережі Інтернет за допомогою Web-сервера може принести прибуток за рахунок:

- підвищення іміджу торгової марки компанії,
- просування товарів фірми,
- залучення нових споживачів,
- додавання нового каналу поширення продукції,
- поліпшення сервісного обслуговування поточних і потенційних споживачів.

Таким чином, за перший рік реалізації інвестиційного проекту з залучення власних коштів, планується отримання чистого прибутку у розмірі 121,819 тис. грн. Рентабельність реалізації проекту становить 20,3 %.

3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів на ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

В табл. 3.9 наведено порівняння показників діяльності підприємства до та після реалізації проекту інвестування коштів в відкриття сервісного центру для електромобілів (проект №1) та реалізації проекту інвестування коштів у інтернет просування (проект №2) для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Таблиця 3.9 - Зведені показники порівняння діяльності підприємства до та після напрямів підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл»

Показники	Значення до запровадження заходів	Зміна показників з урахуванням пропозиції проекту №1	Зміна показників з урахуванням пропозиції проекту №2	Значення після запровадження заходів
Чистий дохід (виручка)	13188,00	+1260,00	+600,00	15048,00

від реалізації продукції (продуктів, робіт, послуг), тис. грн.				
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	828,00	+200,736	+121,819	1150,555
Рентабельність по чистому прибутку, %	6,3	15,9	20,3	7,6
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	47	+2	+1	50
Витрати на оплату праці, тис. грн.	3319,00	+192,00	+180,00	3691,00
Середньорічна оплата праці працівника, тис. грн.	70,6	96,00	180,00	73,82

Отже, завдяки направленню коштів ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» до інвестиційного проекту «Відкриття сервісного центру для електромобілів» та інвестування коштів у інтернет просування, підприємство зможе збільшити чистий дохід на 14,7 % (рис.3.2), чистий прибуток за перший рік реалізації проекту збільшився на 38,5 % (рис.3.3), рентабельність по чистому прибутку складе 7,6 %.

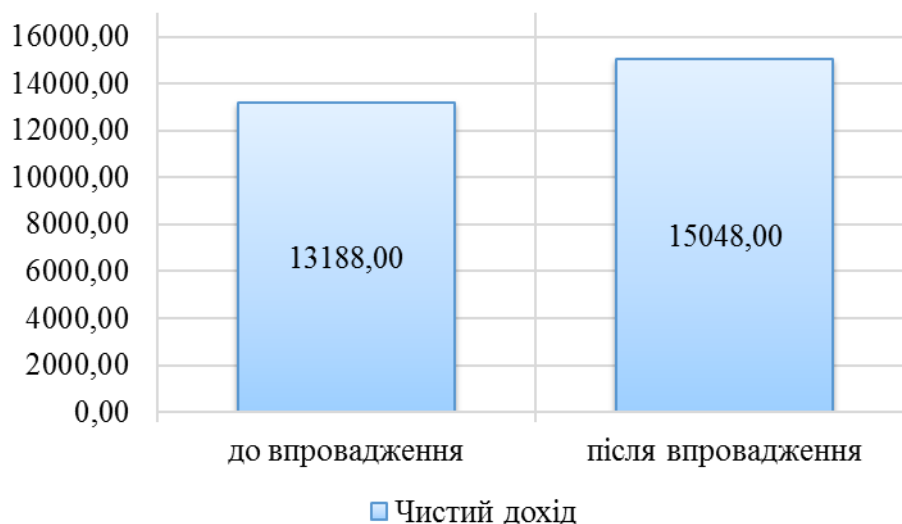


Рисунок 3.2 – Структура чистого доходу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» до та після впровадження заходів на перший рік реалізації

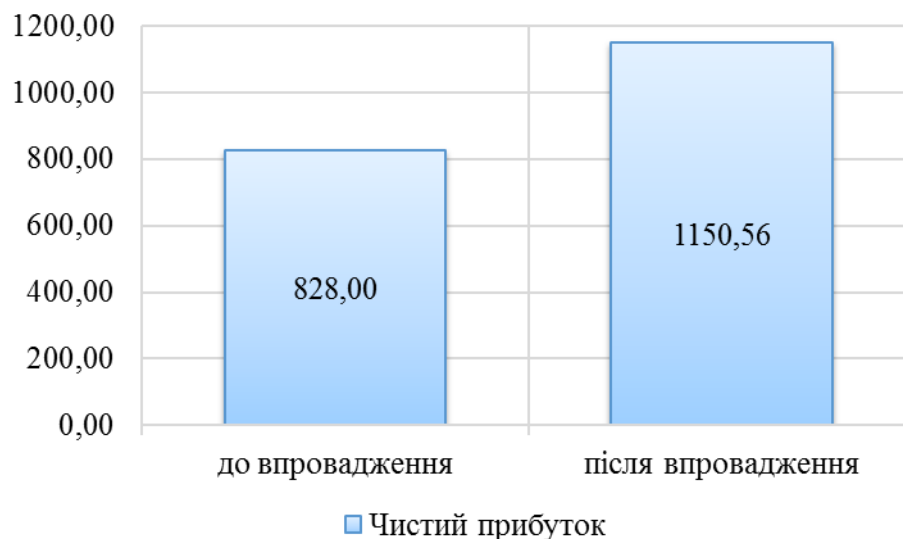


Рисунок 3.3 – Структура чистого прибутку ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» до та після впровадження заходів на перший рік реалізації

Отже, впровадження двох напрямів в управлінні використанням фінансовим потенціалом підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», а саме інвестування коштів в відкриття сервісного центру для електромобілів та інвестування коштів у інтернет просування, доопрацювання роботи сайту, адаптація його до споживачів, а також запуск інтернет-реклами, дозволить поступово збільшити фінансові показники роботи підприємства.

Висновки до розділу III

У результаті здійснення аналізу стану управління фінансовим потенціалом, було виявлено основні напрями підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Наразі для підприємства доцільно застосувати заходи у напрямку удосконалення можливості використання фінансового потенціалу, так як інвестування в проект «Відкриття сервісного центру для електромобілів та в проект активної маркетингової комунікації – просування підприємства за допомогою мережі Інтернет та онлайн-реклами, а саме адаптації сайту під

споживача, наповнення його корисною та достовірною інформацією про підприємство та можливості в експлуатації електромобілів.

Завдяки активній популяризації екологічного виду, учасники ринку прогнозують, що вже до 2020 року електромобілі можуть скласти до 15% українського автопарку. У зв'язку з цим, виникає потреба в створенні сервісних центрів для обслуговування, ремонту, налаштування та традиційної діагностики електромобілів. Короткостроковими цілями підприємства є завоювання достатнього сегмента ринку і формування стійкого іміджу фірми. Обґрунтовано, що обсяг первинних інвестицій становить 327,063 тис. грн. Інвестиційні витрати спрямовані на придбання обладнання та організаційні витрати. Вартість проекту розрахована на 3 роки. За перший рік реалізації інвестиційного проекту з залучення власних коштів, планується отримання чистого прибутку у розмірі 200,736 тис. грн. Чиста приведена вартість проекту позитивна і становить 224 264,92 грн.

Застосування мережі Інтернет для ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» є перспективним напрямом підвищення пізнаваності. Підвищення взаємодії зі споживачами, запуск рекламної компанії, створення блоку корисної інформації для потенційних клієнтів та просто відвідувачів сайтів дозволить підвищити рівень довіри. Запуск такого проекту дозволить поступово збільшувати обсягу продажу автомобілів та створити постійну онлайн-комунікацію зі споживачами та іншими компаніями. Обсяг початкових інвестицій становить 36,00 тис. грн. , а за перший рік реалізації такого інвестиційного проекту планується отримання чистого прибутку у розмірі 121,819 тис. грн.

Завдяки направленню коштів ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» до інвестиційного проекту «Відкриття сервісного центру для електромобілів» та інвестування коштів у інтернет просування з метою підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу, підприємство зможе збільшити чистий дохід на 14,7 %, чистий прибуток за перший рік реалізації проекту збільшився на 38,5 %.

ВИСНОВКИ

Магістерська дисертація присвячена проблематиці управління фінансовим потенціалом підприємства. В роботі обґрунтовано теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо удосконалення процесу управління ефективністю використання фінансовим потенціалом ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» для підвищення його інвестиційної привабливості. Для досягнення даної мети в роботі поставлено і вирішено ряд завдань, які є ключовими елементами наукового дослідження.

У першому розділі на основі вивчення і систематизації теоретичних підходів визначена економічна сутність фінансового потенціалу, як об'єкту управління. Під фінансовим потенціалом запропоновано розуміти сукупність компетенцій підприємства, можливостей залучення фінансових ресурсів і самих цих ресурсів, що у процесі управління здатні забезпечити вирішення

поточних та стратегічних завдань, орієнтованих на стале функціонування та розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

Процес управління фінансовим потенціалом базується на фактичному фінансовому потенціалі та складається з аналізу стану фінансового потенціалу, виробленні управлінських рішень та їх реалізація, порівняння планових та фактичних результатів. Метою управління фінансовим потенціалом є збереження фінансової стійкості, рівноваги та ліквідності, оптимізація грошових потоків, підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Під управлінням використання фінансового потенціалу розуміється пошук напрямів ефективного вкладення фінансових ресурсів, удосконалення організації процесу бюджетування, роботи фінансових служб, розробка фінансової стратегії.

Досліджено методичні підходи до оцінювання ефективності управління фінансовим потенціалом, визначено їх переваги та недоліки. На цій основі обґрунтовано доцільність використання результативного підходу до оцінювання ефективності управління фінансовим потенціалом, який враховує показники ефективності діяльності підприємства. А накладання таксономічного аналізу дозволить повноцінно оцінити рівень та ефективність управління фінансовим потенціалом на підприємстві. У своїй сукупності такий підхід дозволяє досить змістовно оцінювати ефективність управління фінансовим потенціалом підприємства.

З метою обґрунтування теоретичних положень дослідження було обрано ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», це підприємство, яке займається встановленням зарядних станцій для електромобілів, наданням електромобілів в лізинг, продажом електромобілів, участю в організації конференцій та форумах для просування екологічного транспорту.

З метою оцінки та аналізу управління збутовою політикою у II розділі здійснено розгорнутий аналіз показників фінансово-господарського стану ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». В діяльності підприємства спостерігається

тенденція до зростання показників доходу від реалізації продукції, валового прибутку, операційного та чистого прибутку. Також зросла собівартість реалізації продукції. За результатами аналізу фінансової стійкості підприємства, слід зауважити, що лише коефіцієнт фінансового ризику знижується, це свідчить про зниження залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, збільшення його фінансової стійкості. За динамікою показників ліквідності, ми спостерігаємо тенденцію до її збільшення. Проте результати поточних розрахунків свідчать про те, що підприємство станом на 2016 рік не є ліквідним. Це свідчить про те, що ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» не спроможне перетворювати свої активи в гроші для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного погашення своїх боргових зобов'язань.

Аналіз управління фінансовим потенціалом було здійснено за результативним підходом. Виявлено, що коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт загальної ліквідності та ефективність використання активів – знижують показник ефективності управління використанням фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Саме на підвищення значення цих показників та коефіцієнти керівництву підприємства слід звернути увагу, для покращення ефективності управління та загального фінансового стану підприємства.

За допомогою економіко-математичного моделювання проведена оцінка ефективності управління фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» засобами таксономічного аналізу та за допомогою порівняння показників фінансового потенціалу підприємства з еталонами був визначений рівень розвитку підприємства за фінансовим потенціалом, та склав 59% .

На основі даних проведеного аналізу було ідентифіковано основні напрями підвищення ефективності управління використанням фінансового потенціалу ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл». Серед основних напрямів біло запропоновано проект «Відкриття сервісного центру для електромобілів та в

проект активної маркетингової комунікації – просування підприємства за допомогою мережі Інтернет та онлайн-реклами.

У процесі дослідження було обґрунтовано структуру інвестиційних витрат на реалізацію пропонованих заходів і виявлено доцільність їх здійснення.

Завдяки впровадженні одночасно двох проектів на ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл», підприємство зможе збільшити чистий дохід на 14,7 %, чистий прибуток за перший рік реалізації проекту збільшився на 38,5 % .

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Фінансовий менеджмент: Підручник / за наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. Київ: Національна академія управління, 2011. 506 с.
2. Кирилова Л. І., Тодорова Д. Д. Фінансовий потенціал підприємства та його складові. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 11. С. 298–302.
3. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91–105.
4. Ситник Г. В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів. *Сталий розвиток економіки*. 2012. 14(4). С. 319-323.

5. Хринюк О. С., Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. №11. С.1–9.

6. Харічков С.К. Менеджмент організацій і адміністрування: Навчальний посібник для підготовки до державного іспиту на ступінь магістра зі спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)» / під ред. С.К. Харічкова, Г.А. Дорошук. Одеса: «Освіта України», 2015. 444 с.

7. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». К.: Економіка. Фінанси. 2010. №8. С. 22–29.

8. Фомин П. А., Старовойтов М. К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия. *Среднее профессиональное образование*. 2002. № 11. С. 24-37.

9. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2007. №5. С. 56–57.

10. Бражко О. В. Фінансовий потенціал підприємства як результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин. *Прометей*. 2011. № 3(36). С. 289-292.

11. Стахно Н. Д. Финансовый потенциал как механизм трансформации ресурсов деятельности организаций рекреационного комплекса, 2010 №3. URL: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvfbi/2010_3/06st.pdf. (дата звернення: 15.01.2018).

12. Боронос В. Г. Аналіз теоретико-методологічних засад фінансового потенціалу. *Вісник УАБС НБУ*. 2012. № 1 (32). С. 22–26.

13. Руда Р. В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. №4(16). С. 170-172.

14. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2012. №4(3). С. 267-271.

15. Маслак І. О. Особливості оцінювання фінансового потенціалу промислових підприємств. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2012. Вип. 6(77). С. 124-129.

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

17. Міценко Н. Г. Методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22(7). С. 213-219.

18. Рзаєв Г. І., Жовтівська О. В. Фінансовий потенціал підприємства та напрями його оцінки. *ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2014. Том 19. Випуск 2/4. С. 49–55.

19. Журова Л.И. Финансовый потенциал экономической системы: структура и методика оценки. *Современные проблемы науки и образования*. 2013. № 2. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8683> (дата звернення: 15.01.2018).

20. Борщ А. Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему. *Облік і фінанси АПК*. 2011. №1. с. 137-140.

21. Маршук Л. М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. *Вісник ХДУ. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип.18. Ч.2. С. 56-59.

22. Формування фінансового потенціалу підприємства / Г. О. Партин та ін. *Ефективна економік*. 2016. № 1 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/>. (дата звернення: 18.01.2018).

23. Селиванова Ю. В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде. *Вісник ДНУ. Серія В : Економіка і право*. 2013. Вип. 1. С. 149–155.

24. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал підприємств легкої промисловості в Україні. *Легка промисловість*. 2010. № 3. С. 27-30.

25. Корнійчук Г. В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної категорії. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 44-49.
26. Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 1. С. 71-76.
27. Гончаренко І. М. Діагностика фінансового стану підприємств легкої промисловості як складової фінансового та конкурентного потенціалу. *Електронний архів КНУТД*. 2013. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/2742>. (дата звернення: 21.01.2018).
28. Гудзь Ю. Ф. Фінансовий потенціал переробних підприємств АПК та методи оцінки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/65.pdf. (дата звернення: 21.01.2018).
29. Саух І. В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 1. URL: <http://www.businessinform.net/> (дата звернення: 21.01.2018).
30. Чобіток В. І., Астапова О. В. Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/51137>. (дата звернення: 21.01.2018).
31. Николаевская О. А. Оценка финансового потенциала промышленного предприятия. *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2013. № 52 (4). URL: <http://uecs.ru/uecs52-522013/item/2092-2013-04-16-06-06-18> (дата звернення: 21.01.2018).
32. Корнійчук Г. В. Характеристика фінансового потенціалу підприємства як економічної категорії. *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 44-49.
33. Яруллин Р. Р. Теоретические основы финансового потенциала региона. *Современные проблемы науки и образования*. 2011. № 6. URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5094> (дата звернення: 21.01.2018).

34. Демишак Н. Інвестиційний та фінансовий потенціал в умовах відкритості економіки: специфіка формування та співвідношення. *Вісник Львів. ун-ту. Серія екон.* 2009. Вип. 41. С. 156–164.

35. Глущенко В. В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні. *Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції 1 лютого 2013р.*, Харків. 2013. С. 13-15.

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

37. Лазарев В. Н., Пирогова Е. В., Кангро М. В. Организационный потенциал предприятия : учебное пособие. Ульяновск :УлГТУ, 2016. 190 с.

38. Чеботаев А. С. Финансовый потенциал предприятия: понятие, оценка, методы измерения и повышения. *Экономика и социум.* 2017. Ч. 2, № 1 (32). - с. 1853-1857. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%201\(32\)%202017%202.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%201(32)%202017%202.pdf) (дата звернення: 29.01.2018).

39. Финансовый потенциал предприятия: теоретический аспект. *Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по материалам XI студ. междунар. заочной науч.-практ. конф.* М.: «МЦНО». 2016. № 11(40). URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11\(40\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/11(40).pdf) (дата звернення: 21.01.2018).

40. Шабатура, Т. С. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємства аграрного виробництва. *Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопільський національний економічний університет.* Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. Том 19. № 3. С. 101-106.

41. Громова А.Є. Фінансовий потенціал підприємства як основа формування його прибутку підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 5. С. 75–78.

42. Костирко А. Г. Формування і використання фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня к. е. н.: 08.00.04. Миколаїв, 2015. 363 с.

43. Кучер Г.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. –2014. URL: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/> (дата звернення: 02.02.2018).

44. Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 1. URL: <http://www.business-inform.net/annotatedcatalogue/> (дата звернення: 02.02.2018).

45. Куліш Г. П., Чепка В. В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29-35

46. Вольська В. В. Управління потенціалом підприємства : навч. Посібник. Житомир : Полісся, 2012. 171 с.

47. Назарова Т. Ю. Управління фінансовим потенціалом промислових підприємств на засадах синергетичного підходу: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04. Харків, 2016. 21 с.

48. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. Та доп.: підручник / Н. В. Касьянова та ін. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 248 с.

49. Григораш О.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств. *Економіка і організація управління*. 2012 № 2 (12). с. 105-112

50. Бритченко І.Г. Управління потенціалом підприємства : конспект лекцій. Донецьк : ДонГУЕТ, 2005. 112 с.

51. Стратегічне управління : навч. посібник / В.Л. Дикань та ін. К. : ЦУЛ, 2013. 272 с.

52. Егоров П. В., Сердюк-Копчекчи Ю. В. Концепция механизма управления финансовым потенциалом промышленного предприятия. *Економіка пром-сті*. 2007. № 1. С. 15-22.

53. Пробоїв О. А. Формування фінансового потенціалу підприємства: Монографія. *НАН України, Інститут економіки промисловості*. Донецьк: Ноулідж, 2010. 235 с.

54. Качура А.Є. Теоретичні підходи до формування структури джерел фінансових ресурсів підприємства. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2009. №7. с. 125-132.

55. Терещенко Е. Ю., Андреева В. Г. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия. *Вісник Донецького національного університету*. 2010. № 1. с. 288-291.

56. Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка*. 2014. Вип. 1. С. 161-171.

57. Карпінський, Б. А. Концепція оптимізованої системи управління фінансовим потенціалом території. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук. техн. пр.* Львів : НЛТУ України, 2013. Вип. 23.3. С. 331-337.

58. Кузенко Т. Б., Сабліна Н. В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журн.* Київ. 2015. С. 123–130.

59. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств. *Держава та регіони*. 2008. № 5. С. 21–23.

60. Тяпкина М. Ф., Ильина Е. А. Подход к управлению финансовым потенциалом предприятия. *Вестник НГУЭУ*. 2016 № 1. С. 71-77

61. Танклевська Н. С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства. *Вісник Донбаської державної машинобудівної академії*. 2009. № 2. С. 257–262.

62. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент: Учеб. пособ. для вузов. Питер: СПб, 2000. 303 с.

63. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: наукова монографія. *Нац. академія управління*. К. : НАУ, 2010. 232 с

64. Левченко Н. М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. №2. 114–117 с.

65. Семенов Г. А., Яровская О. В. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. №1. С. 137–141.

66. Николаевская О. А. Оценка финансового потенциала промышленного предприятия. *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2013. № 52 (4). URL: <http://uecs.ru/uecs52-522013/item/2092-2013-04-16-06-06-18> (дата звернення: 28.02.2018).

67. Калачева А. Г. Оценка финансового потенциала и финансовых рисков предприятия при анализе его инвестиционной привлекательности. *Молодой ученый*. 2015. №20. С. 237-241.

68. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління. *Фінанси України*. 2005. № 6. С. 56–61.

69. Турчак В. В., Чижинська С. Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2014. №8 (11). С. 49-52.

70. Толпежников Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 2(1). С. 277-282.

71. Пузанкевич, О. А. Методологические аспекты управления финансовым потенциалом предприятия. *Вестник Полоцкого государственного университета. Сер. D, Экономические и юридические науки*. 2013. № 6. С. 94-98

72. Перепелова В. В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оцінки фінансового стану підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 18. С. 120-124.

73. Крисак, А. І. Таксономічний аналіз як методологічний прийом оцінювання ефективності регулювання земельних відносин. *Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка"*, 2014. Том 17. № 1. С. 66-70.

74. Литвинова В. А. Таксономический анализ как метод оценки конкурентоспособности продукции. *Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання*. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2012_1_29.pdf. (дата звернення: 10.03.2018).

75. Офіційний сайт компанії ТОВ «Електрик Марафон Інтернешнл» URL: <http://e-mobility.com.ua/>. (дата звернення: 02.02.2018).

76. Хмелевський С. М. Зміна алгоритмів розрахунку фінансово-економічних показників. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. № 2. С. 179-186.

77. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. К. : Вища школа, 2003. 217 с.

78. Антипенко Є. Ю. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2013. №3. С. 76-80.

79. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія / Н.Б. Кащена та ін. Х. : Видавництво Іванченка І.С., 2016. 196 с.

80. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 456 с.

ДОДАТКИ