

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.03.070> JEL classification: G30, G32, M20, O10
UDC: 336.13.051

Артем ТЕРЕЩЕНКО

аспірант,
кафедра економіки та фінансів підприємства,
Державний торговельно-економічний університет, Україна
E-mail: A.Tereshchenko@knute.edu.ua
ORCID ID: 0009-0007-8389-452X
ResearcherID: JXX-5283-2024

АНАЛІЗ ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

АНОТАЦІЯ

Вступ. Аналіз діючої практики формування фінансового потенціалу на підприємствах України, зокрема, сфери торгівлі, сформує реальну сучасну картину фінансово-економічної ситуації в країні та забезпечить якісний підбір методології його нарощення на майбутнє (у процесі повоєнного відновлення)

Проблема. В умовах війни проблематика управління фінансовим потенціалом лише набуває загострення, що пов'язано з високим рівнем ризиків функціонування підприємства та втрати капіталу.

Метою статті є визначення особливостей діючої практики формування фінансового потенціалу підприємств торгівлі України.

У ході роботи на статтю висувається **гіпотеза**, що практика управління фінансовим потенціалом на підприємствах торгівлі України не використовує в повній мірі всі сучасні методи та інструменти, не носять системного характеру та відзначається варіативністю залежно від розміру підприємства.

Методи. Дослідження ґрунтується на методах анкетування, аналізу, групування, крос-табуляції.

Результати дослідження. Визначено, що оборотний капітал, рентабельність продажів, платоспроможність та залученість власного капіталу є найбільш важливі фінансові показники поточного фінансового стану для підприємств.

Аналіз показує, що підприємства переважно зосереджені на ресурсному забезпеченні у процесі фінансового управління, аніж на факторах його забезпечення. Визначено, що значна частка опитаних підприємств при управлінні фінансовим потенціалом враховують інформацію із зовнішніх джерел, доповнюючи її даним власного бухгалтерського та управлінського обліку. Найбільш важливі фінансові виклики, з якими стикаються підприємства пов'язані з управлінням запасами та роботою з дебіторами. В ключі підходів до формування фінансового потенціалу найбільш вживаними інструментами є оптимізація податкового навантаження, розробка політики використання оборотних активів та кредитних ресурсів, управління оборотним капіталом.

В контексті вдосконалення процесів фінансової діяльності найчастіше використовують: методи оптимізації грошових потоків, формування/вдосконалення управління фінансовими ризиками. Аналіз частоти коригування фінансових планів показав, що більшість респондентів систематично коригують фінансові плани, якщо є об'єктивні підстави для цього.

Висновки. Отже підприємства часто використовують комбінацію різних методів для зміцнення свого фінансового потенціалу, що включає в себе як податкове планування, так і комплексне управління активами та ризиками.

© Артем Терещенко, 2024

Отримано: 01.09.2024 р.

Рекомендовано до друку: 15.09.2024 р.

Опубліковано: 30.09.2024 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Як цитувати: Терещенко А. Аналіз діючої практики формування фінансового потенціалу на підприємствах торгівлі України. *Економічний аналіз*. 2024. Том 34. № 3. С. 70-79. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.03.070>

Ключові слова: фінансовий потенціал; аналіз фінансового потенціалу; нарощення фінансового потенціалу; капітал; фінансове планування.

Вступ

Реалізація стратегій довгострокового розвитку потребує формування необхідного та збалансованого ресурсного потенціалу, важливим елементом якого є фінансовий потенціал. Формування достатнього фінансового потенціалу підприємства створює передумови розвитку всіх інших напрямів його діяльності, оскільки завдяки йому здійснюється фінансове забезпечення. Особливої актуальності формування фінансового потенціалу набуває в умовах воєнного стану, коли підприємства стикаються з новими викликами, а традиційні методи управління та традиційні джерела формування і розвитку фінансового потенціалу не спрацьовують.

Орієнтир розвитку української економіки має відповідати традиціям повоєнного відновлення, які ґрунтуються на критичній потребі в капіталі для забезпечення безперервної діяльності підприємств. Створення передумов до нарощення фінансового потенціалу зараз, в подальшому забезпечить послідовне відновлення та можливість швидкої реакції на альтернативні вигоди або перспективи економії.

Під фінансовим потенціалом підприємства торгівлі варто розуміти взаємопов'язану сукупність фінансових ресурсів, резервів, можливостей їх залучення та використання, що визначається рівнем знань та компетенцій організаційно об'єднаних фінансових менеджерів, що створює фінансове забезпечення з просування товарів до споживачів з метою створення цінності для усіх

стейкхолдерів відповідно до стратегічних цілей діяльності підприємства торгівлі.

Нестабільність економічної ситуації в країні та світі створює поштовхи до удосконалення системи фінансового управління. Якість такого управління залежить від якості інформаційного забезпечення, яке формується за результатами проведеного аналізу та оцінки. Таким чином, аналіз діючої практики формування фінансового потенціалу на підприємствах України, зокрема, сфери торгівлі, сформує реальну сучасну картину фінансово-економічної ситуації в країні та забезпечить якісний підбір методології його нарощення на майбутнє.

Нові умови функціонування, пов'язані з цифровізацією, глобалізацією, підвищенням рівня волатильності та невизначеності, потребують нових підходів до формування системи управління фінансовим потенціалом на підприємстві. Крім зазначених загальносвітових трендів, в Україні зберігаються проблеми, накопичені в період переходу до ринкової економіки та з'являються нові потужні виклики, пов'язані з війною та потребами повоєнного відновлення. Серед традиційних проблем, які, на жаль, вже стали хронічними, можна виділити: фактично непрацюючий фондовий ринок, який ускладнює процедури залучення капіталу, високі процентні ставки. При цьому спостерігається висока частка зобов'язань в структурі загального капіталу підприємств торгівлі України, що тягне за собою свій пул ризиків та особливостей управління ним. (табл. 1).

Таблиця 1. Обсяг поточних зобов'язань та власного капіталу підприємств в Україні за 2016-2022 рр., млн грн

Джерела фінансування	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Обсяг, млрд грн.					
Поточні зобов'язання та забезпечення	6 408,5	6 764,6	7 424,9	8 111,3	8 713,9
Власний капітал	270,8	3 092,8	3 339,8	4 113,3	3 975,9
Всього	9 117,1	9 857,3	10 764,8	12 224,6	12 689,9
Питома вага, %					
Поточні зобов'язання та забезпечення	70,29	68,62	68,97	66,35	68,67
Власний капітал	29,71	31,38	31,03	33,65	31,33
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики [1].

В умовах війни проблематика управління фінансовим потенціалом лише набуває загострення, що пов'язано з високим рівнем ризиків функціонування підприємства та втрати капіталу. Водночас, Україна, на жаль, не належить до країн з високим рівнем корпоративного управління та культури, що також має свій негативний вплив на практику формування фінансового потенціалу підприємств. Безумовно, діючі системи управління в українських підприємствах відчувають певних змін та трансформацій та потребують вивчення на відповідність як сучасним міжнародним практикам, так і вимогам українського економічного контексту.

Питанням формування фінансового потенціалу присвячено потужний науковий доробок вітчизняних та закордонних авторів. Проте, більшість з них фокусується на вивченні теоретико-методологічних засад управління фінансовим потенціалом. Емпіричний аналіз діючої вітчизняної практики виглядає на сьогоднішній день досить скромно.

Питанням стану фінансового потенціалу та висвітленням результатів дослідження займалися такі вітчизняні вчені: Костирко Л. А., Соломатіна Т. В. та Чернодубова Е. В. [2], Купира М. І. [3], Забедюк М. [4], Дараган А. В. та Геворкян А. Ю. [5], Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П. та Іваненко Л. В. [6], Юрків Р. Р. [7] та інші.

В останні роки вітчизняні дисертаційні дослідження присвячені формуванню фінансового потенціалу були захищені: Сайгак Є. Л. [8], Гнатківським Б. М., [9], Блащак Б. Я. [10] та інші.

Сайгак Є. Л. в дисертації на тему "Формування фінансового потенціалу підприємств туристичної індустрії та гостинності" розкриває теоретичні складові процесу формування. Зокрема, узагальнено склад специфічних факторів формування фінансового потенціалу у обраній галузі, а також сформоване концептуальне підґрунтя для упорядкування структурно-функціонального наповнення та інструментально-методичного наповнення процесу формування фінансового потенціалу (далі - ФП). Основу реалізації встановлено методичного підходу становить онтологічна модель фінансової поведінки підприємства,

виконана в програмному середовищі Protege та представлена як сукупність класів [8].

Гнатківський Б. М. обґрунтував засади формування архітектури, архітектоніки та типології механізмів розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств з позиції інноваційної, інвестиційної та фінансової складових [9].

Блащак Б. Я. виокремив основні принципи організації управління ФП підприємства, які пов'язані між собою та доповнюють один одного. Також автор дослідив методичні підходи та сформував механізм нарощення ФП, який передбачає застосування нормативно-правових, інформативних, фінансових методів та важелів впливу [10].

Серед зарубіжних вчених наразі актуальним питанням є дослідження особливостей та перспектив ефективного формування ФП за допомогою цифрових технологій, які можна використовувати у сфері фінансового планування та прогнозування у процесі управління основною діяльністю підприємства, а також отримання доходу від фінансових активів на фондовому ринку. Зокрема, Яньян Лян [1] займався моделюванням розподілу фінансових активів підприємства та розробив модель ризику акцій на основі глибокої нейронної мережі (DNN - deep neural network). Лю, Дж., Чжан, С., Фан, Х. описали дворівневу гібридну модель кредитного ризику на основі XGBoost і глибокої нейронної мережі на основі графіків [12].

Здебільшого можна помітити, що аналізу стану фінансового потенціалу здебільшого обмежується оцінкою фінансового стану підприємства, але варто пам'ятати, що в жодному разі ми не ідентифікуємо поняття фінансового стану та фінансового потенціалу і відповідно ця тема потребує поглиблення.

Необхідно не обмежуватись лише оцінкою фінансового стану, а і більш глибоко на основі якісного аналізу дослідити діючі підходи до управління фінансовим потенціалом. Також варто зауважити, що більшість досліджень присвячені, або підприємствам в цілому, або більше фокусуються на промислових підприємствах, тоді як торгівля децю залишається поза увагою. Але зважаючи на значну участь торгівлі у забезпеченні доданої вартості, зайнятості населення, аналіз

формування фінансового потенціалу в даній галузі заслуговує також на окрему увагу.

Мета статті

Метою статті є визначення особливостей діючої практики формування фінансового потенціалу підприємств торгівлі України.

Гіпотеза: практика управління фінансовим потенціалом на підприємствах торгівлі України не використовує в повній мірі всі сучасні методи та інструменти, не носить системного характеру та відзначається варіативністю залежно від розміру підприємства.

Методи дослідження

Дослідження ґрунтується на методах анкетування, аналізу, групування, крос-табуляції. Для досягнення поставленої мети була розроблена анкета для опитування підприємств, яка складається з 15 питань, три з яких - загальні відомості про підприємство, наступні 12 - ідентифікатори фінансового потенціалу підприємства.

Розрахунок розміру вибірки [13] базується на статистичних формулах, що враховують довірчий рівень, похибку та розмір генеральної сукупності.

Формула для розрахунку розміру вибірки:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * (1 - p)}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * p * (1 - p)}$$

де:

n – необхідний розмір вибірки

N – розмір генеральної сукупності (всього респондентів)

Z – z-значення відповідного довірчого рівня (наприклад, для 95% це 1,96)

p – ймовірність (частка) ознаки в генеральній сукупності (часто використовується 0,5 для максимальної дисперсії)

E – похибка (наприклад, 10% = 0,1)

Розрахунок показав, що мінімально необхідним розміром вибірки при генеральній сукупності 661 158 підприємств довірчій імовірності 95% та похибці (довірчому інтервалі) 10% є 96 підприємств. Опитування проводилось у змішаному форматі за допомогою Google Forms, у телефонному режимі та при очних зустрічах. Період опитування з 1 грудня 2023 року по 11 березня 2024 року.

Поглиблений аналіз масиву даних анкетного опитування проведено з використанням інструментарію крос табуляції, групування, що дозволить виділити конкретні спостереження з масиву даних анкетного опитування.

Виклад основних результатів дослідження

Аналіз описової статистики зібраних анкетних даних в рамках поданої вище методології узагальнено в табл. 2.

Більшість підприємств масиву даних анкетного опитування займаються оптовою торгівлею (65,3% від респондентів), що свідчить про значну участь цього сегменту у загальній торговельній активності.

Аналіз крос-табуляції між типом торговельної діяльності та обсягом чистого доходу від реалізації на рік представлено у вигляді теплокарти на рис. 1.

Цей графічний інструмент дозволяє легко ідентифікувати зв'язки між двома категоріями. З карти можемо зробити висновок, що підприємства, які займаються оптовою торгівлею (без врахування КВЕДу автотранспортних засобів та мотоциклів) переважно мають обсяг чистого доходу менше 70 млн грн.

Крос-табуляція між типом торговельної діяльності та практикою розрахунку фінансового потенціалу свідчить, що саме підприємства оптової торгівлі більш активно запроваджують практики оцінювання фінансового потенціалу. Тобто, більшість серед опитаних підприємств, що здійснюють оцінювання фінансового потенціалу (70,59% від кількості опитаних) представлені саме підприємствами оптової торгівлі.

Результати аналізу крос-табуляція між середньообліковою чисельністю персоналу та практикою розрахунку фінансового потенціалу показали, що підприємства з чисельністю персоналу від 50 до 250 осіб частіше здійснюють розрахунок свого фінансового потенціалу. При цьому, більші підприємства з іншою чисельністю персоналу (до 50 осіб, та понад 250 осіб) також мають тенденцію до проведення такого розрахунку, але здійснюють даний аналіз на власному розробленому інформаційному забезпеченні в площині аналізу формування фінансового потенціалу підприємства торгівлі.

Таблиця 2. Розподіл підприємств за основними характеристиками досліджуваної вибіркової сукупності підприємств торгівлі

Характеристика масиву даних	Кількість підприємств
<i>Розподіл підприємств за видами торговельної діяльності</i>	
Оптова торгівля (без автотранспортних засобів та мотоциклів)	66
Роздрібна торгівля (без автотранспортних засобів та мотоциклів)	30
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	5
<i>Розподіл підприємств за середньообліковою чисельністю персоналу</i>	
Менше 50 осіб	60
Від 50 до 250 осіб	38
Понад 250 осіб	2
<i>Розподіл підприємств за обсягом чистого доходу від реалізації на рік</i>	
Менше 70 млн грн	62
Більше 100 млн грн	10
Від 70 до 100 млн грн	29
<i>Розподіл підприємств залежно від здійснення розрахунку фінансового потенціалу та/або спроможності фінансувати поточні та майбутні видатки</i>	
Здійснюють	71
Не здійснюють	28

Джерело: побудовано автором на основі масиву даних анкетного опитування підприємств торгівлі.

Тип торговельної діяльності	Обсяг чистого доходу від реалізації на рік		
	Більше 100 млн грн	Від 70 до 100 млн грн	Менше 70 млн грн
Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	2	2	1
Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	8	24	34
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	0	3	27

Рис. 1. Результати аналізу крос-табуляції між типом торговельної діяльності та обсягом чистого доходу від реалізації на рік

Джерело: побудовано автором на основі масиву даних анкетного опитування підприємств торгівлі.

Більшість опитаних підприємств визначили оборотний капітал, рентабельність продажів, платоспроможність та залученість власного капіталу як найбільш важливі фінансові показники поточного фінансового стану.

Ці показники дозволяють підприємствам більш точно оцінювати свій фінансовий стан в умовах кризових явищ. Також було визначено, що підприємства торгівлі вважають, що

врахування фінансових інтересів зацікавлених груп (стейкхолдерів постачальників, власників, споживачів, персоналу тощо) у фінансовому плануванні є важливою передумовою досягнення фінансових цілей розвитку підприємства.

Аналіз масиву даних анкетного опитування також показав низку ключових спостережень в ключі сучасного контексту формування

фінансового потенціалу підприємств сектору торгівлі.

По перше було визначено, що характеристика «Наявні фінансові ресурси» має найвищий показник (баланс оцінок: 3,77), що свідчить про значну залежність досліджуваних підприємств від наявної бази фінансових ресурсів в контексті забезпечення фінансового потенціалу. Високий рівень нерозподіленого прибутку, амортизації та кредитні кошти може забезпечувати фінансові ресурси для операційної діяльності та інвестиційного потенціалу. В свою чергу, характеристика

«Фінансові пропорції» отримала відносно низьку оцінку (3,19), що може вказувати на певні ускладнення з платоспроможністю, фінансовою стійкістю, рентабельністю або діловою активністю. Це може тлумачитися також як ознака потенційних фінансових ризиків. При цьому, характеристика «можливі фінансові ресурси» отримала оцінку на рівні ТОП-3 (3,35), що може свідчити про достатній рівень чистого прибутку та чистого грошового потоку, але з певним потенціалом для поліпшення. Результати аналізу представлено на рис. 2.

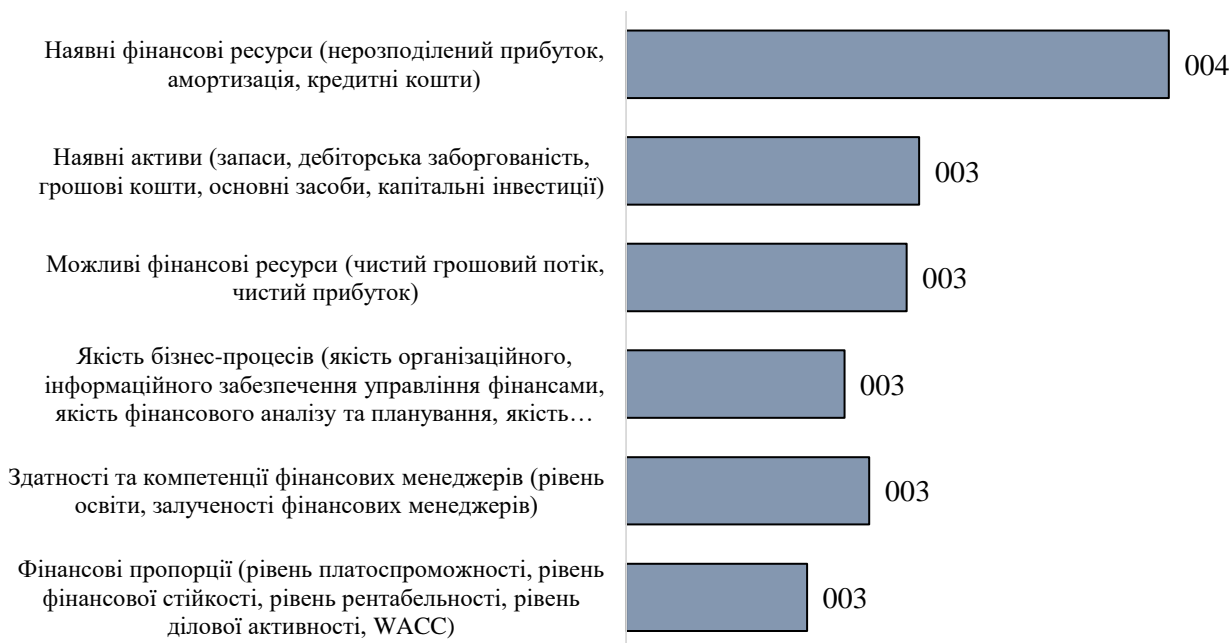


Рис. 2. Оцінка за пріоритетністю впливу фінансових елементів на фінансовий стан підприємства

Джерело: побудовано автором на основі масиву даних анкетного опитування підприємств торгівлі.

Представлені результати на рис. 2 демонструють, що підприємства переважно зосереджені на ресурсному забезпеченні у процесі фінансового управління, аніж на факторах його забезпечення. Зокрема, важливу роль в будь-якому управлінні грає людський фактор, адже саме фінансовим менеджером ініціюються управлінські рішення, ведеться комунікація з командою під час їх обговорення, доносяться пропозиції до керівництва, формується кінцевий варіант фінансового плану та відбувається реагування на зміну зовнішніх та внутрішніх обставин, які обумовлюють його коригування.

По-друге, було визначено, що значна частка опитаних підприємств при управлінні фінансовим потенціалом враховують в більшості випадків інформацію із зовнішніх джерел (статистичні збірники, прогнози, галузеві огляди), доповнюючи її даним власного бухгалтерського та управлінського обліку. Це може вказувати на те, що для підприємств в умовах нестабільного та мінливого економічного та політичного середовища, що зокрема є наслідком військових дій, важливо розуміти та враховувати ключові тенденції на локальних та міжнародних ринках.

Аналіз основних функцій в управлінні фінансовим потенціалом, дозволив визначити, що саме формування інформаційної бази не відповідає вимогам якості у більшості підприємств та потребує покращення. Наступною функцією, яка вимагає покращення було визначено аналіз та оцінку фінансового потенціалу. У свою чергу стимулювання реалізації управлінських рішень щодо зміцнення та нарощення фінансового потенціалу є більш налагодженим процесом та на думку підприємств хоча і вимагає покращення, проте не є пріоритетним порівняно із іншими функціями.

По-третє, це аналіз ставлення респондентів до різних фінансових викликів, з якими стикаються підприємства.

Управління запасами (баланс оцінок: 3,53) та робота з дебіторами (3,5) виділені як найбільш важливі фактори. Це вказує на те, що для підприємств критично важливим є оптимізація запасів та ефективне стягування дебіторської заборгованості для забезпечення очікуваних фінансових результатів.

Наявність грошового потоку для фінансування поточних потреб (баланс оцінок: 3,44) та податкове навантаження та регуляції (3,32) також мають важливу оцінку. Це вказує на те, що для підприємств критично важливим є підтримання ліквідності та ефективне управління податковими зобов'язаннями. Порівняно нижчі оцінки респонденти надали вартості залучення капіталу (3,26) в тому числі позикового (3,2) свідчать про те, що ці аспекти, хоча і важливі, є менш критичними порівняно з іншими вказаними факторами.

Включі підходів до формування фінансового потенціалу, що активно та на постійній основі застосовуються на підприємстві можемо виділити кілька загальних тенденцій та особливостей. Передусім, оптимізація податкового навантаження є спільною стратегією для більшості компаній. Це вказує на усвідомлення важливості ефективного податкового планування для підвищення фінансової ефективності. Розробка політики використання оборотних активів та кредитних ресурсів також є поширеними практиками. Компанії акцентують на важливості управління оборотним капіталом та залучення зовнішнього фінансування, що може бути

ознакою бажання оптимізувати ліквідність та фінансову стабільність. Також тут віддзеркалюється суттєва особливість підприємств сфери торгівлі, для яких характерним є переважання оборотного капіталу. Відтак, в управлінні фінансовим потенціалом менеджмент найбільшу увагу приділяє саме ефективності та оптимальності управління ним.

Використання стратегічного (цільового) планування та збалансованої системи показників вказує на зусилля компаній щодо комплексного підходу до фінансового менеджменту, який включає в себе як довгострокове стратегічне планування, так і моніторинг за допомогою збалансованих показників. Управління фінансовими ризиками через використання фінансових інструментів вказує на розуміння важливості ризик-менеджменту в сучасних фінансових умовах. Декілька компаній зазначили розробку та впровадження інвестиційних проектів, що може відобразити їхній інноваційний підхід і орієнтацію на розвиток.

В контексті вдосконалення процесів фінансової діяльності впровадження методів оптимізації грошових потоків (збалансування, синхронізація (баланс оцінок: 3,42) та формування/вдосконалення управління фінансовими ризиками (3,4) виділені як найбільш важливі процеси, що вимагають вдосконалення. Це вказує на те, що для підприємств критично важливим є оптимізація грошових потоків у поєднанні з процесом контролю за фінансовими ризиками для забезпечення очікуваних фінансових результатів. Вдосконалення роботи з контрагентами щодо формування товарного кредиту (баланс оцінок: 3,38), запровадження /вдосконалення антикризового фінансового управління (3,31) та вдосконалення кредитної політики (3,28) також мають важливу оцінку. Це вказує на те, що для підприємств критично важливим є оптимізація термінів погашення товарних кредитів та вдосконалення антикризового фінансового управління у випадку затримки, або нерегулярності фінансових потоків, що може вимагати додаткового фінансування. Порівняно нижчі оцінки респонденти сформуливали щодо процесів вдосконалення роботи з дебіторами (3,26), управління формуванням та розподілом

прибутку (3,21), вдосконалення роботи з банками щодо залучення банківського кредиту (3,11) та процесу нормування та планування запасів (2,71) що свідчить про те, що ці процеси, хоча і важливі, але є менш критичними порівняно з іншими.

Додаткову увагу під час опитування підприємств було приділено стратегічному плануванню та коригуванню фінансових планів.

Аналіз частоти коригування фінансових планів на основі масиву даних анкетного опитування показав, що 69,3% респондентів систематично коригують фінансові плани, якщо є об'єктивні підстави для цього; 28,7% респондентів відзначили, що коригування фінансових планів відбувається інколи; 2% респондентів повідомили, що на їхніх підприємствах не здійснюються коригування фінансових планів.

За результатами аналізу можна зробити висновок, що переважна більшість підприємств ведуть гнучку діяльність у сфері фінансового управління, шляхом оперативного коригування фінансового плану. В сучасних реаліях така гнучкість в управлінні є важливою умовою адаптації підприємств до викликів часу. Відзначимо, що на даний процес впливає низка факторів. В першу чергу галузь діяльності підприємства, його життєвий цикл та масштаб діяльності, досвід та професіоналізм фінансового менеджера та його команди тощо.

Виділяється проблематика значущості аналізу фінансового потенціалу – так переважна більшість респондентів (56 з 101) погоджуються з твердженням про важливість аналізу фінансового потенціалу підприємства як інструменту управління. Ці результати підкреслюють значущість фінансових ресурсів, необхідність гнучкості в управлінні та визнання аналізу фінансового потенціалу як ключового інструменту у фінансовому управлінні підприємствами.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Більшість підприємств системно підходять до розрахунку свого фінансового потенціалу, що є критичним для планування та забезпечення стабільності їхньої діяльності. Це підкреслює, що підприємства усвідомлюють важливість фінансового аналізу та планування для успішного ведення бізнесу. У контексті фінансових показників, які підприємства вважають найбільш важливими, превалюють такі показники як рівень витрат, виручка від реалізації, маржинальний прибуток, собівартість реалізованих товарів, чистий прибуток, операційний прибуток, обсяг власного оборотного капіталу, обсяг власного капіталу та обсяг чистого грошового потоку. Ці показники відображають зосередження уваги підприємств на витратах, прибутковості, ліквідності та загальному фінансовому здоров'ї.

Формування фінансового потенціалу передусім відбувається за рахунок: оптимізації податкового навантаження (це постійна стратегія для більшості підприємств), розробки політики використання оборотних активів та кредитних ресурсів, управління оборотним капіталом та залучення зовнішнього фінансування (особливе значення має для підприємств торгівлі).

Проведене дослідження засвідчує актуальність та важливість фінансових ресурсів на підприємстві, вказує на необхідність у гнучкому менеджменті процесу його формування та визнання аналізу фінансового потенціалу як ключового інструменту у фінансовому управлінні підприємством.

Аналіз діючої практики формування фінансового потенціалу за допомогою анкетного опитування показав, що більшість опитаних підприємств використовують комбінацію різних методів для зміцнення свого фінансового потенціалу, що включає в себе як податкове планування, так і комплексне управління активами та ризиками. Це свідчить про різноманітність підходів та необхідність індивідуального підходу до кожного підприємства для оптимізації його фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Костирко Л. А., Соломатіна Т. В., Чернодубова Е. В. Оцінка впливу фінансового потенціалу на вибір стратегії розвитку аграрних підприємств. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2022. № 6. С. 67-74.
3. Купира М. І. Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення. *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 127-134.
4. Zabediuk M. Formation of components of the enterprise's financial potential. *Економічний форум*. 2022. № 4. С. 177-182.
5. Дараган А. В., Геворкян А. Ю. Формування складників фінансового потенціалу підприємства. *Економічний простір*. 2021. № 167. С. 55-58.
6. Брюховецька Н. Ю., Булеєв І. П., Іваненко Л. В. Модель управління фінансовим потенціалом підприємства: функціональний підхід. *Бізнес Інформ*. 2018. № 8. С. 129-135.
7. Юрків Р. Р. Чинники формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56.
8. Сайгак Є. Л. Формування фінансового потенціалу підприємства туристичної індустрії та сфери гостинності.: дис. доктор філософії: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Дніпро, 2023. 327 с.
9. Гнатківський Б. М. Інвестиційні, інноваційні та фінансові механізми розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств: теорія, методологія, практика: дис. док. ек. наук: 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Суми, 2023.
10. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємств: дис. доктор філософії.: 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Тернопіль, 2019. 194 с.
11. Yanyan L. Simulation of Enterprise Financial Asset Allocation and Stock Price Collapse Risk Model Based on DNN. 2023. URL: [10.1145/3582935.3582944](https://doi.org/10.1145/3582935.3582944).
12. Liu, J., Zhang, S., Fan, H. A two-stage hybrid credit risk prediction model based on XGBoost and graph-based deep neural network. 2022. URL: [10.1016/j.eswa.2022.116624](https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.116624).
13. Розрахунок розміру вибірки. <https://socio-lab.vntu.edu.ua/download/Calculator.html>.

REFERENCES

1. State Statistics Service. (n.d.). *State Statistics Service of Ukraine*. <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Kostyrko, L. A., Solomatina, T. V., & Chernodubova, E. V. (2022). Assessment of the influence of financial potential on the choice of strategy for the development of agrarian enterprises. *Bulletin of the Eastern Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl*, (6), 67-74.
3. Kupira, M. I. (2021). Financial potential of the enterprise: Formation and determinants of growth. *Economic Forum*, (1), 127-134.
4. Zabediuk, M. (2022). Formation of components of the enterprise's financial potential. *Economic forum*, (4), 177-182.
5. Daragan, A. V., & Gevorkyan, A. Yu. (2021). Formation of components of the financial potential of the enterprise. *Economic Space*, (167), 55-58.
6. Bryukhovetska, N. Yu., Buleyev, I. P., & Ivanenko, L. V. (2018). The model of managing the financial potential of the enterprise: A functional approach. *Business Inform*, (8), 129-135.

7. Yurkiv, R. R. (2023). Factors of formation and use of the financial potential of enterprises' investment activity. *Economy and Society*, (56).
8. Saigak, E. L. (2023). *Formation of the financial potential of the enterprise of the tourism industry and the hospitality sphere* (Doctoral dissertation, Dnipro). 327 pages.
9. Hnatkivskyi, B. M. (2023). *Investment, innovation, and financial mechanisms of resource potential development of agricultural enterprises: Theory, methodology, practice* (Doctoral dissertation, Sumy).
10. *Improving the system of managing the financial potential of enterprises* (2019). (Doctoral dissertation, Ternopil). 194 pages.
11. Yanyan, L. (2023). Simulation of enterprise financial asset allocation and stock price collapse risk model based on DNN. Retrieved from: <https://doi.org/10.1145/3582935.3582944>.
12. Liu, J., Zhang, S., & Fan, H. (2022). A two-stage hybrid credit risk prediction model based on XGBoost and graph-based deep neural network. Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2022.116624>.
13. *Calculation of the sample size*. (n.d.). <https://socio-lab.vntu.edu.ua/download/Calculator.html>.

Artem Tereshchenko, PhD student, Department of Economics and Business Finance, State University of Trade and Economics, Ukraine

Analysis of the current practice of forming financial potential at trade enterprises of Ukraine

Abstract

Introduction. An analysis of the current practice of forming financial potential at Ukrainian enterprises, in particular, in the trade sector, will form a realistic current picture of the financial and economic situation in the country and ensure a qualitative selection of the methodology for its future development (in the process of post-war recovery).

Problem. In times of war, the problem of managing financial potential is only becoming more acute, due to the high level of risks of enterprise functioning and loss of capital.

The aim of the article is, to determine the peculiarities of the current practice of forming the financial potential of Ukrainian trade enterprises.

In the course of the study, the article proposes a **hypothesis** that the practice of financial potential management at Ukrainian trade enterprises does not fully utilize all modern methods and tools, is not systematic and is characterized by variability depending on the size of the enterprise.

Methods. The study is based on the methods of questioning, analysis, grouping, cross-tabulation.

Results. It has been determined that working capital, profitability of sales, solvency and equity are the most important financial indicators of the current financial condition for enterprises.

The analysis shows that enterprises are mainly focused on resource provision in the process of financial management rather than on the factors of its provision. It has been determined that a significant share of the surveyed enterprises take into account information from external sources when managing their financial potential, supplementing it with data from their own accounting and management accounting. The most important financial challenges faced by enterprises are related to inventory management and work with debtors.

In terms of approaches to building financial potential, the most commonly used tools are tax burden optimization, development of policies for the use of current assets and credit resources, and working capital management.

In the context of improving financial activity processes, the most commonly used methods are cash flow optimization, formation/improvement of financial risk management. The analysis of the frequency of adjustments to financial plans showed that most respondents systematically adjust financial plans if there are objective reasons for this.

Conclusions. Thus, companies often use a combination of different methods to strengthen their financial potential, including both tax planning and integrated asset and risk management.

Keywords: financial potential; financial potential analysis; financial potential building; capital; financial planning.

Cite as: Tereshchenko, A. (2024). Analysis of the current practice of forming financial potential at trade enterprises of Ukraine. *Economic analysis*, 34 (3), 70-79. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.03.070>