

Ключевые слова: стратегическое управление, финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, средневзвешенная стоимость капитала.

Dergalyuk B.V.

candidate of economic sciences, assistant professor FMM NTUU «KPI»

Korchovna M.R.

student of FMM NTUU «KPI»

IMPROVING FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM BY IMPROVING THE EFFICIENCY ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY

This article In this paper improve efficiency analysis of financial condition. The author determined the shortcomings of the traditional system of assessing the financial condition of the company. We're proposing the following measures to improve profitability that are not popular with the traditional approach to financial management : reducing inventory and the receivables due to increased business activity , increase product profitability based on reducing the operating costs of all kinds of resources that affect the cost , increasing the size of net profit by reducing fixed costs and increasing the efficiency of financial and investment , reinvestment maximum possible from the increase in the production capacity of the company.

Thus, the author highlights the shortcomings of the traditional assessment financial analysis of the enterprise, and provides recommendations for improving the financial management system improvement.

Keywords: management system, finance, financial position, operational analysis.

Заборовець О.П.

старший викладач ФММ НТУУ «КПІ»

Кононенко Н.С.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті розглянуто поняття «потенціал», визначено сутність фінансового потенціалу підприємства. Досліджено структуру фінансового потенціалу підприємства та визначено його основні елементи.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал, підприємство.

Вступ. У сучасних умовах господарювання промислові підприємства повинні адекватно реагувати на ринкові зміни. У зв'язку з цим необхідно збільшувати обсяги виробництва, раціонально використовувати трудові, виробничі та матеріальні ресурси, враховуючи нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники, а також забезпечувати динамізм власного фінансового потенціалу. Внаслідок цього набувають актуальності проблеми визначення сутності фінансового потенціалу, а головне – визначення такої структури фінансового потенціалу, за якої підприємство мало би можливість отримувати максимальний прибуток і динамічно розвиватись.

Дослідженню сутності та теоретичних основ багатосторонньої категорії «фінансовий потенціал» присвячено значну кількість наукових публікацій. Внесок у дослідження окремих питань цієї проблематики зробили такі вчені як В. В. Глущенко, Л. В. Лисяк, Ж. Г. Голодова, І. І. Чуницька, А. Б. Ахмедов, К. В. Іоненко, т. В. Дороніна, С. С. Шумська, С. В. Зенченко, П. В. Комарецька, В. С. Свірський, В. Г. Боронос, Л. о. Герасимчук, м. А. Козоріз, Г. В. Возняк та багато інших.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення сутності фінансового потенціалу підприємства та його структури.

Результати дослідження. Термін «потенціал» (від лат. «*potentia*» – сила) означає здатність здійснювати роботу [1]. Категорії «потенціал», як виразнику інтегральних властивостей об'єктів, цілком обґрунтовано відводиться вагоме місце в різних напрямках наукового знання.

Поняття «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1]. У сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі термін «потенціал» розуміють як можливості, запаси, наявні сили та засоби, які можуть бути використані. Відповідно до сучасного тлумачного словника української мови під терміном «потенціал» розуміють «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов» [2].

У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрямки. Представники першого стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування і розвитку системи різних видів ресурсів. Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Учені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку.

Отже, потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Потенціал підприємства можна класифікувати за функціональними напрямками його формування та використання. У цьому випадку виділяють потенціал маркетинговий (здатність маркетингової системи підприємства забезпечити його постійну конкурентоспроможність); виробничий (здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту); фінансовий (здатність фінансової служби забезпечити основні ланки ланцюжка «збут – виробництво – закупівлі» фінансовими ресурсами за принципом найбільш ефективного їхнього розподілу); організаційний (здатність менеджменту створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу).

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливою складовою, що забезпечує безперервність діяльності та розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, є фінансові ресурси. Кількісний та якісний склад фінансових ресурсів підприємства залежить від стану та розвитку його фінансового потенціалу.

На думку відомого вченого В. Ковальова фінансовий потенціал – це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства [5]. У такому визначенні мова іде лише про оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання з використанням відомої системи показників – фінансових коефіцієнтів – і не розкривається зміст категорії. Трактуюванню В. Ковальова, на нашу думку, не вистачає такої його характеристики як ресурсної складової – одного із факторів, що забезпечують виробничо-господарської діяльності підприємства.

Більш повне тлумачення категорії фінансовий потенціал дають В. Бикова та Ю. Ряснянський. Вони характеризують фінансовий потенціал як рушійну силу, необхідну для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства [4]. Однак у цьому визначенні не враховуються зовнішні фактори розвитку підприємства. На відміну від класичного визначення «потенціалу» як джерела, можливості, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію [5], автори говорять лише про сконцентровані на підприємстві фінансові ресурси і не торкаються проблеми оцінювання процесу їх залучення. Під фінансовим потенціалом підприємства частіше всього розуміється сукупність фінансових спроможностей і можливостей підприємства [4, 6, 7]. При цьому під спроможністю розуміються наявні фінансові ресурси, а можливості трактуються як напрямки їх використання. Слабкими місцями такого підходу до визначення фінансового потенціалу є те, що, по-перше, фінанси розглядаються лише з позиції їх економічних характеристик – обсягу залучення, напрямків

розподілу та результатів використання, по-друге, можливості (напрямки використання) не конкретизуються критеріями ефективності використання.

Під фінансовим потенціалом також розуміється сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності і характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та реалізації певних стратегічних програм підприємства [4]. Таке трактування фінансового потенціалу є більш розширеним по відношенню до попередніх, але в ньому не враховується суб'єктивний фактор, тобто ті суспільні відносини, взаємозв'язки, які супроводжують процеси залучення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Більш повну характеристику фінансового потенціалу знаходимо у О. Белова. Він вказує, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності – це всі його фінансові ресурси, а можливості – це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, це ті напрямки, «двері», які відкриті для підприємства з даним потенціалом [7].

На думку Т. Паєнка: фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку.

Можна зробити висновок, що в економічній літературі існують різні підходи до визначення структури фінансового потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру фінансового потенціалу, однак з урахуванням у ньому різної кількості складових. Слід зазначити, що навіть за збігу поглядів на структуру фінансового потенціалу підприємства ресурсний підхід не дає вичерпної характеристики цього терміна.

Отримані результати можна систематизувати в табл. 1 «Аналіз підходів до формування структури фінансового потенціалу».

Також слід зазначити, що фінансовий потенціал підприємства знаходиться під впливом переважно внутрішніх його заощаджень. Фахівці дійшли думки, що значна частина фінансових ресурсів підприємств різними шляхами вилучається з виробничої сфери і спрямовується на поточне споживання або накопичується на рахунках держави. Досить співставити показники прибутку основних народних галузей та в загальні грошові прибутки населення, кошти від підприємницької діяльності, реальну купівельну спроможність. Вони характеризуються протилежною динамікою замість того, щоб рухатись одним напрямком. Це надає можливість дійти висновку, що внутрішній фінансовий потенціал не втрачено, що свідчить про потребу сформувати ефективний механізм, здатний спрямувати ці кошти на запити виробництва, запобігти їхньому переливу з виробничих галузей у сферу власного споживання та спекулятивного обігу [9].

Аналіз підходів до формування структури фінансового потенціалу

Автор, джерело	Складові фінансового потенціалу
Возняк Г. В. [11]	Органи влади Підприємства реального сектора економіки Фінансові структури Домогосподарства Зовнішні джерела надходження фінансових ресурсів
Свірський В. С. [17]	Державні фінанси Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання Фінансовий потенціал домогосподарств Потенціал фінансового сектору економіки
Ісаєв Е. А. [18]	Сектор державних установ Сектор не фінансових підприємств Сектор домашніх господарств Сектор фінансових установ Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства
Шумська С. С. [19]	Фінансові ресурси, що перебувають у розпорядженні державних органів Фінансові ресурси підприємств Фінансові ресурси населення Фінансові ресурси фінансового й страхового ринків
Булатова Ю. І. [12]	Фінансовий потенціал населення Бюджетний потенціал Податковий потенціал Фінансовий потенціал фінансово-кредитних організацій Фінансовий потенціал зовнішнього співробітництва Фінансовий потенціал організацій
Голодова Ж. Г. [13]	Потенціал підприємств і організацій Бюджетно-податковий потенціал Потенціал кредитних організацій Потенціал страхових компаній Потенціал інвестиційних і пенсійних фондів Потенціал домашніх господарств
Конярова Е. К. [16]	Бюджетний потенціал Кошти фінансово-кредитної системи Фінансові кошти населення Фінансовий потенціал підприємств Зовнішні інвестиції та запозичення
Зенченко С. В. [14]	Державні фінанси Корпоративні фінанси Кошти населення
Колеснікова А. Н. [15]	Власні фінансові кошти господарських суб'єктів, що ведуть комерційну діяльність у виробничій та невиробничій сферах Фінансові кошти кредитно-фінансових організацій Фінансові кошти громадських організацій, що займають некомерційною діяльністю Фінансові кошти населення Фінансові кошти адміністрації території Зовнішні запозичення
Котомієць А. Л., Новікова І. А. [16]	Фінансовий потенціал юридичних осіб Фінансовий потенціал населення Фінансовий потенціал держави

Висновки. Отже, розглянуті існуючі підходи до визначення сутності і структури фінансового потенціалу свідчать про те, що не існує єдиного і вичерпного трактування категорії «фінансовий потенціал підприємства». Але доцільно зробити узагальнення, завдяки якому фінансовий потенціал можна визначити як сукупність фінансових ресурсів, що знаходиться у розпорядженні підприємства, а також здатність та необхідність їх відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку підприємства.

Таким чином, вкрай важливим є визначення сутності фінансового потенціалу, його складових, та способів його розширення та примноження, адже його потужність, ефективно та доцільне використання його ресурсів сприятиме подоланню критичних явищ у діяльності підприємств, надаватиме можливості для підвищення їх конкурентоспроможності та нарощування обсягів виробництва, особливо в умовах нестабільного економічного середовища і впливу зовнішніх ризиків.

Список використаних джерел

1. Большая Советская Энциклопедия / [под ред. Б. А. Веденского]. – М.: Советская энциклопедия, 1978. – Т. 29. – 627 с.
2. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/elektronnyj>
3. Овчинников Н. Ф. Методологические принципы в истории научной мысли / Н. Ф. Овчинников. – М.: Эдиториал, УРСС, 1997. – 295 с.
4. Бикова В.Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління // Фінанси України. – 2005. -№6. – С.56 – 61.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
6. Путятин Ю.О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: Монографія / Ю.О. Путятин, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – Х.: основа, 1999. – 488с.
7. Белов О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. – 2002. – №5. – С.29 – 34.
8. Онищук Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я. В. Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 51—59.
9. Азаров М. Я. Бюджетна політика у контексті стратегій соціально-економічного розвитку України : [у 6 т.] / [М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. Г. Бодров, В. М. Вакуленко, С. С. Гасанов]. – К. : НДФІ, 2004. – Т. 5 : Реформування міжбюджетних відносин і зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування. – 400 с.
10. Боронос В. Г. Основны характеристики фінансового потенціалу території // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту.- 2010
11. Возняк Г.В. Фінансовий потенціал регіону та проблеми його оцінки [Електронний ресурс] / Г. В. Возняк // Режим доступу : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/66671.doc.htm
12. Булатова Ю. И. Формирование финансового потенциала инвестиционной деятельности субъекта Российской Федерации [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук / Ю. И. Булатова. – Оренбург, 2011. – 21 с.
13. Голодова Ж. Г. Формирование и управление финансовым потенциалом региона в целях обеспечения его экономического роста [Текст] : автореф. дис. докт. экон. наук / Ж. Г. Голодова. – Москва, 2010. – 44 с.

14. Зенченко С. В. Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории: теория и методология [Текст] : диссертация докт. экон. наук / С. В. Зенченко. – Ставрополь, 2009. – 391 с.
15. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента [Текст] / Н. А. Колесникова – М. : Финансы и статистика, 2000. – 236 с.
16. Конярова Э. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона [Текст] : автореф. дис. канд. экон. наук / Э. К. Конярова. – Ижевск, 2005. – 20 с.
17. Свірський В. С. Проблеми структурування фінансового потенціалу держави [Електронний ресурс] / В. С. Свірський // Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2009_3/136.pdf.
18. Исаев Э. А. Модернизация системы и развитие потенциала региональных финансов российской федерации [Текст] : автореф. дис. докт. экон. наук / Э. А. Исаев. – Москва, 2011. – 40 с.
19. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки [Текст] / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64.
-

Заборовец А.П.

старший преподаватель ФММ НТУУ «КПИ»

Кононенко Н.С.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрено понятие «потенциал», определена сущность финансового потенциала предприятия. Исследована структура финансового потенциала предприятия и определены его основные элементы.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал, предприятие.

Zaborovets O.P.

senior professor FMM NTUU «KPI»

Kononenko N.S.

student of FMM NTUU «KPI»

THE ESSENCE AND STRUCTURE OF THE FINANCIAL CAPACITY OF THE COMPANY

In this article the concept of «potential», the essence of the financial potential of the company. The structure of the financial potential of the company and its main elements.

Keywords: potential financial potential, the company.

Кривда О.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки і підприємництва НТУУ «КПІ»,

Войтюк О.В.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

МЕТОД ДЕЛЬФІ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті описується метод Дельфі як один із методів колективної експертної оцінки, який передбачає проведення експертного опитування серед групи спеціалістів у декілька турів для вибору найкращого з рішень та способи його застосування у розробці різноманітних господарських рішень.

Ключові слова: метод Дельфі, методи розробки господарських рішень, експертні методи, прогнозування.

Вступ. В наш час ефективне прийняття рішень необхідне для виконання управлінських функцій. Процес прийняття рішень є центральним в теорії управління. Розробка і прийняття рішень тісно пов'язані з дією об'єктивних (економічні, соціальні та психологічні закони) і суб'єктивних факторів (інтуїція, практичний досвід, знання, функція, воля менеджера).

Методи розробки господарських рішень – це низка заходів організаційного, технологічного, економічного, правового та соціального характеру, спрямованих на формування ГР. Найпоширенішими методами розробки господарських рішень є аналітичні, статистичні методи, методи математичного програмування, евристичні, експертні методи, метод сценаріїв, метод «дерева рішень».

Індивідуальні експертні методи засновані на використанні думок незалежних фахівців-експертів відповідного профілю. Найчастіше використовуються серед них такі методи формування прогнозу, як інтерв'ю та аналітичні експертні оцінки. Метод інтерв'ю – бесіда прогнозіста з експертом, в ході якої прогнозіст, згідно раніш розробленої програми, ставить перед експертом питання щодо перспектив розвитку прогнозованого об'єкта. Успіх такої оцінки значною мірою залежить від здатності експерта, який дає інтерв'ю, експертом робити висновки з різних питань. Аналітичні експертні оцінки передбачають тривалу і ретельну самотійну роботу експерта над аналізом тенденцій, оцінкою стану та шляхів розвитку об'єкта прогнозу. Метод дозволяє експерту використовувати всю необхідну інформацію про об'єкт аналізу. Основними перевагами індивідуальних методів є можливості максимального використання індивідуальних здібностей експерта та обмеженості психологічного тиску на окремого працівника. Головний недолік даних методів – це малоприсадибність для прогнозування загальних