



УДК 336:65.012.34

**Гуржій Н.М.***доктор економічних наук,  
професор кафедри менеджменту організацій і логістики  
Запорізького національного університету***Шрамко Я.І.***студент  
Запорізького національного університету***Ухова Т.В.***студент  
Запорізького національного університету*

## ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОДИН ІЗ АСПЕКТІВ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття присвячена розгляду однієї із складових логістичного потенціалу, зокрема фінансового потенціалу. Наведене чітке визначення категорії фінансового потенціалу. Охарактеризована методика його оцінки. Окреслені проблеми щодо оцінки фінансового потенціалу.

**Ключові слова:** фінанси, логістика, потенціал, підприємство, аналіз.

### **Гуржий Н.Н. Шрамко Я.И., Ухова Т.В. ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОДИН ИЗ АСПЕКТОВ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Статья посвящена рассмотрению составляющих категории логистического потенциала, в частности финансового потенциала. Приведено четкое определение категории финансового потенциала. Охарактеризована методика его оценки. Обозначены проблемы в оценке финансового потенциала.

**Ключевые слова:** финансы, логистика, потенциал, предприятие, анализ.

### **Gurzhy N.N., Shramko Y.I., Uhova T.V. FINANCIAL POTENTIAL AS AN ASPECT OF LOGISTICAL CAPACITY**

This article deals with the constituent categories of logistics capacity, including financial capacity. It gives a clear definition of financial potential. The method of his estimation is described. Outlined the problems in evaluating the financial potential.

**Keywords:** financial, logistics, potential, enterprise, analysis.

**Постановка проблеми.** Визначення категорії фінансового потенціалу та основних способів його аналізу та оцінки є вкрай важливою проблемою для підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В даний момент існують безліч теоретичних і методичних розробок, пов'язаних з оцінкою окремих складових елементів фінансового потенціалу та ефективності їх використання. Вирішенню окремих задач цієї проблеми присвячені роботи вітчизняних вчених: В.І. Бережного, С.В. Зенченко, К.В. Давискібої, С.І. Дорогунцова, Т.С. Клебанової, Г.В. Ковалевської, В.В. Максимова, В.С. Пономаренка, Д.М. Стеценка, В.І. Торкатюка, М.Г. Чумаченка, Л.С. Шевченко, Л.М. Шутенка; а також закордонних – Ю.А. Дорошенко, М. Пората, М. Портера, А. Маршалла, О.І. Татаркіна та ін.

**Постановка завдання.** На основі викладеного матеріалу можна сформулювати дослідження, яке б полегало у виявленні основних методів аналізу та оцінки фінансового потенціалу підприємства.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** До складу основних складових логістичного потенціалу входить матеріально-технічний, трудовий, фінансовий, інформаційний та інноваційний потенціалів. У цій статті ми детально розглянемо одну із складових логістичного потенціалу – фінансовий потенціал підприємства [1, с. 114].

Незважаючи на велику кількість досліджень на цю тему, поняття фінансового потенціалу не є досить конкретизованим, а іноді його навіть ототожнюють із поняттям «інвестиції», що є неправильним. Актуальність даної теми полягає ще й в тому, що підприємства повинні адекватно реагувати на зміни в ринковому середовищі, а робити це вони зможуть

шляхом задіяння логістичного потенціалу, і фінансового зокрема.

Для ефективного та успішного функціонування підприємств необхідно якісно розвивати не тільки матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова, а й фінансові елементи потенціалу. Це обумовлює особливу увагу керівників підприємницьких структур до ефективного та доцільного використання фінансових ресурсів. У зв'язку з цим економічна сутність поняття «фінансовий потенціал» обумовлює необхідність його відтворення для безперервної роботи виробництва.

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал», а також підходів до його трактування має велике значення у сучасних умовах, а в ринкових умовах категорія «потенціал» здобуває особливу актуальність як одна з основних характеристик стабільності підприємства і, головне, можливостей його подальшого розвитку.

У своєму первісному значенні термін «потенціал» походить від латинського слова «potentia», що означає «приховані можливості». У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні пояснюють як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Український словник іншомовних слів розуміє під цим поняттям «сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі тощо» [2, с. 644].

Словник російської мови Ожегова трактує потенціал як «ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів для будь-чого» [3, с. 548].

Досить цікаве визначення фінансового потенціалу дають А.Л. Коломнієць та А.І. Новікова: «Фінансо-

вий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, мобілізація яких в повному обсязі є недосяжною». Гіпотеза про те, що мобілізація фінансових ресурсів є неможливою говорить тільки про те, що ступінь використання цього потенціалу не є максимальним, і тому можна спробувати його збільшити [4, с. 5].

Автори Фомін П.А та Старовойт М.К. пропонують інше визначення: «Фінансовий потенціал – це відношення, що виникають на підприємстві під час досягнення максимально можливого фінансового результату при умові: наявності власного капіталу, достатнього для фінансової стійкості; можливості залучення додаткового капіталу в достатньому об'ємі для реалізації інвестиційних проектів; рентабельності вкладеного капіталу; наявності ефективної системи управління фінансами [5, с. 27].

Інші автори під фінансовим потенціалом розуміють сукупність фінансових та економічних ресурсів підприємства, які забезпечують його поступальний розвиток та самостійність.

Як бачимо, аналіз літератури в області фінансово-го менеджменту не дає вичерпного трактування поняття «фінансовий потенціал».

На нашу думку, фінансовий потенціал – це здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі максимізації фінансових результатів діяльності, ефективно оперуючи і використовуючи наявні в нього фінансові ресурси. Варто сказати, що ці ресурси можуть бути як власними, так і запозиченими. Що ж до ототожнення фінансового потенціалу із інвестиціями, то варто сказати, що інвестиції підприємство робить на власні акумульовані кошти. Єдиним винятком може бути коли інвестиції – основна діяльність підприємства. А фінансовий потенціал – це пошук незадіяних коштів, або їх перерозподіл. І все це у розрізі логістичного потенціалу.

Економічні умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства, досить нестабільні. З одного боку, підприємства самостійно вирішують питання закупівлі та збуту продукції, визначення масштабу виробництва та напрямки використання джерел коштів. З іншого боку, для цих підприємств характерним є високий ступінь зношеності активної частини основних виробничих фондів, невисокий рівень продуктивності праці, якості продукції, що випускається і, як результат, – нестійкий фінансовий стан. Для того, щоб можна було задіяти фінансовий потенціал підприємства у повному обсязі, необхідно спочатку визначитися з факторами, які формують його, а також провести глибокий аналіз фінансового стану підприємства.

Серед факторів, які формують фінансовий потенціал підприємства виділяють:

- здатність до своєчасного погашення своїх зобов'язаностей;
- фінансова стійкість;
- інвестиційні можливості;
- можливість залучення додаткових фінансових ресурсів;
- ефективність управління активами [6, с. 30].

Джерелом формування фінансового потенціалу є фінансові, кредитні та інвестиційні ресурси.

Фінансові ресурси – це кошти підприємства, які знаходяться у розпорядженні підприємства і призначені для виконання боргових зобов'язань, витрат по діяльності та розвитку підприємства.

Кредитні ресурси потрібні підприємству для погашення коливання у невідповідностях між потрібною кількістю грошей та їх наявністю.

Інвестиційні ресурси – це здебільшого накопиче-

ні ресурси підприємства які воно вкладає сьогодні з метою отримання додаткового прибутку у майбутньому.

Суть управління фінансовим потенціалом підприємства полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних цілей. Найважливішим аспектом тут є не наявність коштів, а саме можливість їх швидкого відтворення в потрібний момент. Це потрібно для того, щоб підприємство могло активувати цей потенціал саме в той момент, коли ситуація того потребуватиме.

Існування фінансового потенціалу можливе за наступних умов:

- наявність власного капіталу, достатнього для реалізації поточної діяльності;
- рентабельність підприємства;
- можливість залучення позичкового капіталу як показник розвитку підприємства [7, с. 101].

Попередні роки ведення економічної діяльності були порівняно стабільні, прогнозовані, але зараз в країні важка економічна ситуація і раціональне управління фінансовим потенціалом підприємства це життєво важлива необхідність. У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарюючого суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених в результатах його функціонування. На підставі доступної їм звітної-облікової інформації вони прагнуть оцінити фінансовий стан підприємства. Основним інструментом для цього служить фінансовий аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини аналізованого об'єкта, а потім по його результатам прийняти обґрунтовані рішення.

Фінансовий аналіз являє собою процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан і результати діяльності підприємства в минулому з метою оцінки перспективи його розвитку. Таким чином, головною задачею фінансового аналізу є зниження невизначеності, пов'язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих у майбутне.

Нині технології, за допомогою яких підприємство може оцінювати свій поточний стан і виробляти ефективні та результативні стратегії майбутнього розвитку, зазнають значних змін. У зв'язку з цим різко постає питання про вибір інструментарію аналізу та оцінки потенціалу підприємства, який дозволить оперативно визначати внутрішні можливості і слабкості підпорядкованої господарської одиниці, виявляти приховані резерви в цілях підвищення ефективності її діяльності.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансового потенціалу підприємства служать:

- бухгалтерський баланс (форма № 1);
- звіт про доходи та витрати (форма № 2);
- пояснення до бухгалтерського балансу і звіту про прибутки і збитки (звіт про зміни капіталу (форма № 3);
- звіт про рух грошових коштів (форма № 4);
- додаток до бухгалтерського балансу (форма № 5);
- наказ про облікову політику підприємства;
- нормативні законодавчі акти з питань формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

П.А. Фоміним, М.К. Старовойтом дається коротка характеристика рівнів фінансового потенціалу підприємства. Враховуючи різноманіття фінансових процесів, множинність фінансових показників, різницю у рівні їх критичних оцінок, з чого складається ступінь їх відхилень від фактичних значень і

виникаючі при цьому складнощі в оцінці фінансової стійкості організації, авторами рекомендується проводити інтегральну рейтингову оцінку ФПП. Основні коефіцієнти які використовуються при такому аналізі наведені у таблиці 1 [5, с. 115].

Таблиця 1

**Рейтингова оцінка показників фінансового потенціалу**

| Назва показника   | Високий рівень фінансового потенціалу | Середній рівень фінансового потенціалу | Низький рівень фінансового потенціалу |
|---|---------------------------------------|--|---------------------------------------|
| Коефіцієнт фінансової незалежності                      | >0.5                                  | 0.3-0.5                                | <0.3                                  |
| Коефіцієнт фінансової залежності (напруги)              | <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                                  |

Склад представлених показників не є вичерпним, оскільки, на нашу думку, повний аналіз вимагає включення ще ряду додаткових показників, що розширюють характеристики фінансового потенціалу підприємства. Також вивчення літератури та нормативних документів з даного питання показує недосконалість існуючої системи показників аналізу фінансового стану бізнесу, оскільки виявляється наявність різниці у визначенні бази розрахунку за більшістю показників. У зв'язку з цим для ефективно оцінки фінансового потенціалу підприємства ми пропонуємо використовувати уточнені формули основних показників фінансового аналізу.

О.С. Федонін та І.М. Репіна пропонують проводити аналіз фінансового потенціалу підприємства за допомогою вертикального і горизонтального аналізу звітності, оскільки вони дають найбільш загальне уявлення про зміни, які мали місце в структурі засобів та їх джерел, а також динамку цих змін. Горизонтальний аналіз звітності полягає в побудові однієї з декількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (зниження). Ступінь агрегованості показників визначається аналітиком. Як правило, беруться базисні темпи росту за ряд років (суміжних періодів), що дозволяє аналізувати не тільки зміну окремих показників, але і прогнозувати їхнього значення. Цінність результатів горизонтального аналізу істотно знижується в умовах інфляції. Вертикальний аналіз показує структуру засобів підприємства і їх джерел [8, с. 67].

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного. Тому на практиці нерідко

будують аналітичні таблиці, що характеризують як структуру звітної бухгалтерської форми, так і динаміку окремих її показників.

Дж. Ван Хорн виділяє дві групи методів аналізу фінансового потенціалу. Перші засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на строгих аналітичних залежностях. До них відносяться методи: експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння побудови систем показників, побудови систем аналітичних таблиць і т.п. Застосування цих методів характеризується певним суб'єктивізмом, оскільки велике значення мають інтуїція, досвід і знання аналітика.

До другої групи належать методи, в основі яких лежать досить строгі формалізовані аналітичні залежності. Вони поділяються на статистичні, бухгалтерські та економіко-математичні [9, с. 46].

Проведений наліз публікацій з проблеми оцінки потенціалу виявив недостатнє її опрацювання на рівні окремої галузі і, особливо, на рівні підприємства. У деяких публікаціях лише констатується той факт, що питання аналізу та оцінки потенціалу окремих підприємств залишилися осторонь від уваги дослідників. Таким чином питання створення інструментарію оцінки потенціалу залишається таким, що потребує доопрацювання.

**Висновки з проведеного дослідження.** Фінансовий потенціал є складовою логістичного потенціалу підприємства і являє собою здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі ефективно оперуючи і використовуючи наявні в нього фінансові ресурси.

На жаль, питання створення ефективного інструментарію який би допоміг якісно оцінити фінансовий потенціал, є невирішеним, тому оцінку надають після проведення аналізу фінансового стану підприємства, джерелом якого є фінансова звітність цього підприємства за період.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Гуржій Н.М., Шрамко Я.І. «Управління логістичним потенціалом підприємства»/ Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наук. праць, Вип. 694-695. Економіка. – Чернівці : ЧНУ, 2014. – 180 с.
2. Словник іншомовних слів/ укл. Л.О. Пустовіт та ін. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
3. Ожегов С.И. «Словарь русского языка»/под. ред. член. кор. АН СССР Шведовой М.Ю. – Стереотип. – М. : Русский язык, 1986. – 787 с.
4. Коломніец А.Л, Новикова А.И. «О соотношении финансового и налогового потенциалов в региональном разрезе» // Налоговый вестник. – 2012. № 3. – 45 с.
5. Фомин П.А., Старовойт М.К. «Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленного предприятия» // Среднее профессиональное образование. – 2012. – № 11. – 215 с.
6. Войцеховская, И.А. «Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности» // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1. – 350 с.
7. Банчева А.Н. «Управление финансовым потенциалом организации» // Маркетинг. – 2009. – № 4. – 410 с.
8. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. «Потенціал підприємства: формування та оцінка» // Навч. посібник. – КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Ван Хорн Дж. «Основы управления финансами». – М. : Финансы и статистика, 1999. – 420 с.