

## **МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Українська інженерно-педагогічна академія

Фінансовий потенціал компанії – це її здатність ефективно та раціонально використовувати наявні в її розпорядженні грошові ресурси, а також можливість збільшити ці ресурси в майбутньому. Оцінка фінансового потенціалу важлива для внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін. Якщо компанії ефективно використовують свій фінансовий потенціал, це призводить до зростання ринкової вартості. Це є важливим сигналом для потенційних інвесторів, кредиторів, акціонерів, державних органів та інших зацікавлених сторін щодо перспективності інвестування в компанію та її фінансової стійкості.

Оцінювання існуючого фінансового потенціалу підприємства має ґрунтуватися на аналізуванні показників його ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, майнового стану тощо [3, с. 125]. Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, а відтак, стане основою для розробки стратегії управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

Існує чотири методи оцінки рівня використання потенційних фінансових ресурсів: ресурсний, структурний, цільовий та змішаний. Ресурсний метод визначає наявні фінансові та економічні ресурси в грошовій та натуральній формі, а також якість та ефективність їх використання. Структурний метод аналізує окремі складові та елементи вхідних ресурсів і визначає рівень їх віддачі. Цільовий метод порівнює фактичні та заплановані результати управління фінансовим потенціалом. Змішаний метод поєднує в собі окремі аспекти вищезазначених підходів для аналізу фінансового потенціалу підприємства.

За рівнем узагальнення показників виокремлено методи оцінювання за допомогою інтегрального показника чи системи показників. Використання інтегрального показника передбачає зведення окремих даних в одній математичній залежності. Натомість система показників створюється для розгляду їх значення

незалежно один від одного, що дає змогу оцінити результати роботи підприємства на різних сегментах діяльності.

В процесі оцінювання фінансового потенціалу можна зробити висновки щодо ефективності системи фінансового менеджменту на підприємстві. Під ефективною системою управління фінансами визначаємо технологію побудови взаємоузгодженого за всіма структурними підрозділами та функціями планів, які містять роз'яснення щодо джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів підприємства. Для складання таких планів необхідно провести комплексний аналіз кон'юнктури ринку, а також розрахувати економічні та фінансові індикатори діяльності об'єкта оцінювання. Окрім цього, передбачається використання механізмів оперативного-тактичного реагування на ризики, які можуть впливати на досягнення поставлених цілей (наприклад, обсягів збуту, планового фінансового результату, інвестиційних вкладень) з мінімально допустимими відхиленнями (не більше 20%) [1, с. 93-95]. За результатами аналізу виокремлюють такі групи підприємств за рівнем використання потенціалу: високий рівень – на підприємстві передбачена розгалужена система бюджетного планування; середній рівень – підприємство формує систему планових фінансових звітів, визначених за певними стандартами обліку; низький рівень – підприємство здійснює планування діяльності за допомогою застосування методу коефіцієнтів [4, с. 51].

Системи бюджетного планування та формування планових фінансових звітів дозволяють здійснювати постійний моніторинг діяльності суб'єкта господарювання, а це, в свою чергу, дає можливість більш адекватно оцінювати фінансові можливості підприємства та його резерви розвитку. Стосовно коефіцієнтних методів варто зазначити, що попри їх інформативність та низьку трудомісткість у розрахунках, вони не можуть слугувати інструментом стратегічного управління тому, що не враховують у повній мірі всі фактори, які чинять вплив на господарську діяльність.

Доцільно також провести аналіз ринкового потенціалу підприємства. Під цим терміном «ринковий потенціал» розуміємо здатність організації з використанням наявних маркетингових засобів здійснювати збут продукції, закріплюватися на певній частці ринку і в подальшому нарощувати обсяги просування товарів [2, с. 96]. Ринковий потенціал доцільно розглядати з погляду чинників впливу на його

формування. Оцінка ефективності діяльності підприємства на ринку перебуває у залежності від різноманітних факторів, які мають різне походження. Бізнес-процеси стрімко розвиваються, а тому кількість чинників, від яких залежить ринковий потенціал організації, щоразу збільшується. Їх чітка ідентифікація та класифікація має вагомe значення для роботи комерційної організації.

#### Література:

1. Денисюк О. Г. Майновий потенціал підприємства: сутність, відтворення, управління: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О. Г. Денисюк; Укр.н.-д. ін.-т продуктивності АПК. – К., 2010. – 21 с.

2. Зайчук Т. О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами / Т. О. Зайчук // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №1. – С. 96-104.

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

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