

Комарецька П.В.

*ст. викладач кафедри економіки,
аспірант Європейського університету*

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуто фінансовий потенціал підприємства як відносини, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату, а також пропонується автором методика визначення рівня фінансового потенціалу і визначено специфічні особливості управління фінансами підприємства.

The article deals with the financial potential of an enterprise as relations regarding the achievement of the maximum possible financial result. The author suggests the methods to define the level of the financial potential. Specific peculiarities of the financial management at the enterprise are determined in the article.

Постановка проблеми. Фінансовий потенціал підприємства – комплекс характеристик, здатних забезпечити цілісну оцінку фінансового стану на підприємстві, факторів чи умов зміни цього стану і, нарешті, перспектив стійкого економічного зростання діяльності підприємства.

Фінансовий потенціал промислового підприємства 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 забезпечують прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

Важливою ланкою ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства є контроль за виконанням цілей і завдань, поставлених як для підприємства, так і для його структурних підрозділів й дочірніх підприємств. Його дані використовують для коригування поточної діяльності при встановленні фактів відхи-

лення від встановлених планових показників. Інший напрямок контрольної роботи — збереження та оптимізація майна власників. Тому органи контролю повинні складатися з відділу контролю за діяльністю підприємства й відділу аудиту. Для стабілізації та нарощування величини фінансового потенціалу підприємства необхідна методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємства, прогнозування напрямків його розвитку та визначення стратегії його подальшого існування.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми прогнозування фінансового потенціалу та обсяги його нарощування за допомогою розробки оптимальної стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства, а також проблеми фінансового менеджменту визначено в працях таких вчених – економістів: Ареф'єва О.В., Ван Хорн Дж.К., Костирко Л.А., Лукасевич І.Я., Меркулов Я.С., Хан Д., Шермет А.Д. В [9 с.42] визначено методику аналізу фінансового потенціалу підприємства та теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств та у Коласс Б. [6 с.247.] визначено управління фінансовою діяльністю підприємства – проблеми, концепції та методи.

Цілі статті. В статті розглянуто фінансовий потенціал підприємства як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату, також пропонується методика визначення рівня фінансового потенціалу і специфічні особливості управління фінансами підприємства. Особлива увага приділена механізму формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства, організаційній структурі управління ним та процесу прогнозування фінансового потенціалу помислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал визначає можливості здійснення виробничого і невиробничого накопичення, а також досягнення певного рівня особистого споживання населенням. Фінансовий потенціал підприємства – сукупність первинних грошових доходів, отриманих на території суб'єкта, включаючи прибуток господарюючих суб'єктів і оплату праці зайнятих господарською діяльністю [5 с.46].

До складу фінансового потенціалу слід віднести фінансові ресурси, які реально знаходяться в розпорядженні суб'єкта і використовуються для розвитку виробництва та інфраструктури на своїй території (у тому числі для реалізації регіональних інвестиційних програм), рішення соціальних, екологічних проблем та здійснення функцій територіального управління. Зіставлення фінансово-

го потенціалу з фінансовими ресурсами підприємства характеризує спрямованість діючої податкової і бюджетної системи, ступінь її дії на вирішення задач фінансового вирівнювання на підприємстві [1 с.27].

Для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства ми пропонуємо таку методику, що включає наступні етапи:

1) оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками. На даному етапі пропонується провести експрес-аналіз показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства;

2) оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм “можливість залучення додаткового капіталу”. Можливість забезпечення реалізації найбільш ефективних форм залучення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства, залежить від інвестиційної привабливості підприємства, отже, рівень фінансового потенціалу підприємства за критерієм “можливість залучення додаткового капіталу” також буде визначатися ступенем привабливості підприємства для потенційного інвестора;

3) оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм “наявність ефективної системи управління фінансами”. Під ефективною системою управління фінансами розуміється технологія складання скоординованого по всіх підрозділах або функціям плану роботи організації, що базується на комплексному аналізі прогнозів зміни зовнішніх і внутрішніх параметрів і одержанні за допомогою розрахунку економічних і фінансових індикаторів діяльності підприємства, а також механізми оперативно-тактичного управління, що забезпечують рішення виникаючих проблем і досягнення заданих цілей з мінімальними відхиленнями;

4) комплексну оцінку фінансового потенціалу підприємства рекомендується проводити експертним шляхом на підставі значимості кожної складової.

Специфічні особливості управління фінансами великого підприємства полягають у тому, що поряд із виробничою та фінансовою діяльністю такі підприємства беруть участь у формуванні статутного капіталу інших акціонерних підприємств [5 с.168]. У структурі служби фінансового менеджменту (рис. 1.) необхідно встановити чітке розмежування між органами інформації, управління та контролю [14 с.234].

До органів інформації належать відділи, які відповідають за збір, законність, достовірність і повноту фінансової інформації —

бухгалтерія, юридичний та фінансовий відділи. Ось чому під час організації інформаційного підрозділу керуються не лише добром висококваліфікованих спеціалістів, а й підбирають відповідальних працівників, що вміють працювати у команді й колективно відповідати за результати своєї роботи.

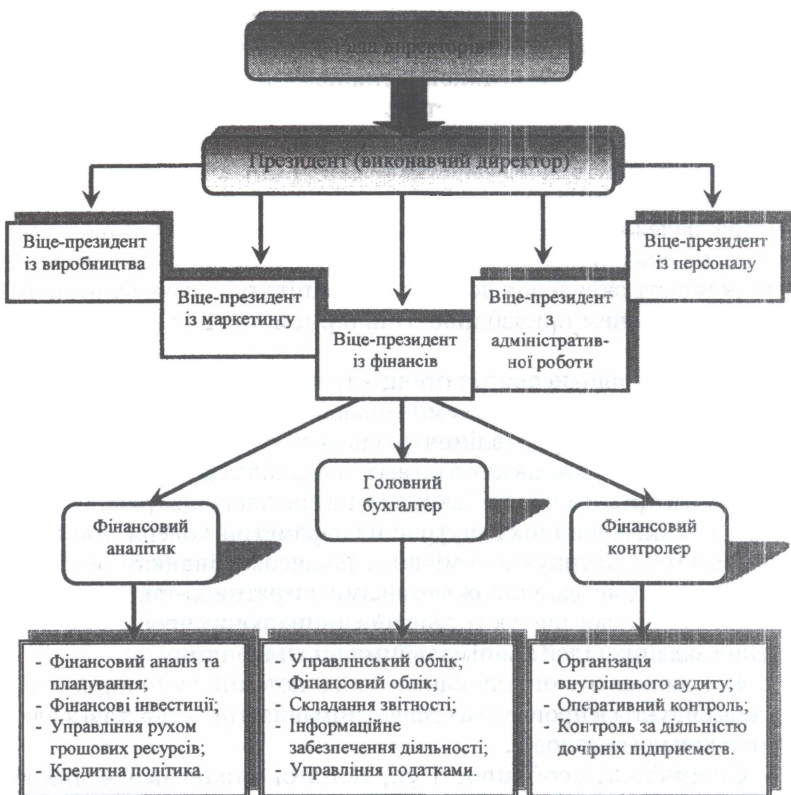


Рис. 1. Організаційна структура управління фінансами підприємства

Органи оперативного управління розробляють планові показники розвитку підприємства, визначають джерела, обсяг і строки

мобілізації фінансових ресурсів, а також складають бюджет капітальних вкладень. Структурними підрозділами цього органу є казначейський відділ, плановий відділ та відділ інвестицій. Головною задачею управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинне мати правильно складений фінансовий план своєї діяльності.

Фінансове прогнозування фінансового потенціалу підприємства – це формування системи фінансових можливостей і вибір найбільш ефективних шляхів їхньої оптимізації. У рамках фінансового прогнозування розробляється загальна концепція фінансового розвитку і фінансова політика підприємства по окремих аспектах діяльності [7 с.79]. На жаль, фінансове прогнозування не може бути проведене з великою точністю, тому що безліч факторів у прогнозованому періоді можуть викликати невідповідність між дійсністю і прогнозом. Однак, можливість помилки не повинна бути тією причиною, що може привести до відмови від використання прогнозування.

Процес прогнозування фінансового потенціалу можна зосередити на трьох аспектах:

- 1) прогнозування ресурсної бази підприємства (трудові, фінансові, матеріальні);
- 2) прогнозування фінансової ситуації (оцінка фінансової рівноваги);
- 3) прогнозування фінансової політики.

Для забезпечення надійності прогнозування фінансового потенціалу, необхідно використовувати досить повну за обсягом, змістом і структурою інформацію, високий рівень вірогідності цієї інформації і можливість зіставлення інформації в часі за кількісними і якісними показниками.

В умовах побудови ринкових відносин процесу аналізу фінансового потенціалу повинний передувати глибокий фінансовий аналіз функціонування підприємства по наступних питаннях: аналіз фінансового стану і визначення фінансових можливостей підприємства. Основні тенденції динаміки фінансового стану і підсумків діяльності підприємства можуть прогнозуватися з визначеним ступенем точності шляхом сполучення формалізованих і неформалізованих засобів.

Процес прогнозування фінансового потенціалу починається з прогнозування обсягу виробництва і реалізації продукції, після чого прогнозують фінансові результати, рух готівки і звітність.

Визначення майбутнього обсягу виробництва і реалізації продукції є вхідною крапкою і необхідним елементом установалення взаємозв'язку між можливостями розвитку підприємства, потребами в інвестиціях і фінансових ресурсах. Реалізація будь-якого стратегічного прогнозу має потребу в першу чергу в ефективному фінансуванні, що передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей, так і залучення зовнішніх ресурсів. Основні стратегічні напрямки розвитку підприємства: інноваційне, маркетингове, організаційне, збутове формуються з обліком конкретних фінансових можливостей і фінансових перспектив.

Специфіка прогнозування фінансового потенціалу полягає в тому, що підприємство виділяється взаємозалежністю і визначеним ступенем інертності. Інертність характеризує залежність значення будь-якого показника в даний момент від стану цього ж показника за попередній період, але в той же час неприпустиме абстрагування від впливу різного роду факторів. При цьому прогнозне значення містить у собі реалізацію чітко детерминированої факторної моделі, що пов'язує результат з фактором, що на нього вплинув.

Виходячи з цього, фінансове прогнозування повинне ставити задачу побудови моделі оптимізації стратегії по керуванню фінансовим потенціалом підприємства з дослідженням факторів, що впливають на нього. З цією метою розроблений алгоритм фінансової стратегії оптимізації фінансових можливостей підприємства [5 с.124].

Привабливість цього алгоритму полягає в тому, що з його допомогою можна оптимізувати фінансовий потенціал підприємства і досягти максимуму переваг у ринкових умовах при мінімумі витрат, а також забезпечити відповідне фінансування для одержання максимального прибутку.

Структурна перебудова, що відбувається в реальному секторі економіки, диверсифікованість і децентралізація виробництва визначають радикальні зміни в області стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства. У рамках реструктуризації, що відбувається сьогодні на багатьох підприємствах, принципово важливі аналіз фінансових потоків, пошук вигідних джерел фінансування й інвестування, забезпечення фінансової рівноваги дебіторської і кредиторської заборгованості, ефективна податкова й облікова політика. Виходячи з цього, стратегію управління фінансовим потенціалом підприємства варто розглядати як комплекс заходів щодо управління фінансовими ресурсами підприємства з метою одержання економічної вигоди і безперервної життєдіяльності підприємства.

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства можна розділити на ряд етапів [9 с.52]:

- 1) аналіз і виділення з цілей підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;
- 2) розробка конкретних цілей базуються на:
 - аналізі і прогнозі фінансово-економічного стану зовнішнього середовища;
 - аналізі внутрішнього середовища підприємства;
 - виявленні сильних і слабких сторін (сильними сторонами є: стабільний приріст обсягу продажів і прибутковості, додатковий грошовий потік; слабкими сторонами – зниження рентабельності, поліпшення структури витрат; погрози – утрата капіталу, інвестованого в дочірні підприємства, ознаки загальноекономічної депресії);
- 3) адаптація до зовнішнього середовища;
- 4) визначення основних напрямків формування, нагромадження, розподілу ресурсів, і пошук нових джерел фінансування;
- 5) формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування і контроль фінансових потоків і ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз і оцінка фінансових ризиків, формування програми життєдіяльності підприємства, податкове планування);
- 6) розробка стратегії управління фінансовим потенціалом у конкретних фінансових програмних документах і стратегічних планах;
- 7) реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом;
- 8) аналіз і контроль стратегії управління фінансовим потенціалом;
- 9) використання результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямків розвитку підприємства.

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства потребує наявності таких складових елементів як: стратегічне і тактичне планування; організаційно-правове оформлення фінансових потоків; контролінг в управлінні фінансово-економічною діяльністю; вибір ефективних фінансових інструментів; управління фінансовими ризиками; податкове планування; використання інвестиційних рішень; діагностика і прогнозування фінансового потенціалу підприємства (рис.2.).

Усі відзначені вище елементи стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства визначають конкурентноздатність будь-якого підприємства. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити в перспективі система управління підприємством. Власне кажучи, стратегію управління фінансовим потенціалом підприємства варто розглядати як систему цілей і дій на перспективу в

основі створення і реалізації якої є управління фінансами, фінансовими ресурсами підприємства, тобто фінансовий менеджмент. Дана система являє собою плани одержання, нагромадження і розподілу фінансових ресурсів [6 с.64].



Рис.2. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства

Вихідною позицією в розробці стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства є ефективне використання фінансового ринку, головною функцією якого є забезпечення руху грошових потоків від одних власників до інших. Зокрема, необхідно активізувати систему вексельного звертання у взаємозаліках підприємств, розвивати лізингові відносини, упроваджувати факторингові операції та ін.

З відзначеного вище набору фінансових інструментів кожне підприємство може розробити свою стратегію управління фінансовим потенціалом. Але необхідно враховувати, що всі інструменти фінансового ринку динамічні, постійно розвиваються, тому перед усіма підприємствами однією з найважливіших задач є своєчасне відстеження тенденцій розвитку фінансового ринку і своєчасне прийняття на озброєння економічно вигідних стратегій.

При формуванні стратегії управління розвитком підприємства необхідно застосовувати як кількісні, так і якісні підходи і методи. Необхідність сполучення кількісних і якісних методів породжує проблему їх обмеженого комбінування в процесі побудови стратегії. При цьому не можна опустити ні кількісні (норму прибутку, процентні ставки по кредитах і ін.), ні якісні (рівень і критерії фінансового стану, ресурсовіддачі та ін.) методи.

У цьому зв'язку однією із головних задач, що постає перед фінансовими менеджерами є ефективне управління процесом формування, використання і прогнозування потреби у внутрішніх джерелах фінансових ресурсів. До внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів відноситься чистий прибуток підприємства, що формує частину його власних фінансових ресурсів і забезпечує приріст власного капіталу і відповідно ріст вартості підприємства, й амортизаційні відрахування. Незважаючи на те, що амортизаційні відрахування у вітчизняній економічній літературі не визнані як складовий дохід підприємства, вони відіграють визначену роль у формуванні внутрішніх джерел власних фінансових ресурсів, особливо на підприємствах з високою вартістю використовуваних позаоборотних активів, де вони виступають засобом реінвестування власного капіталу.

У закордонній практиці амортизаційні відрахування включаються до складу джерел формування фінансових ресурсів. Амортизаційні відрахування, хоча і входять у собівартість виробленої продукції, але після її реалізації акумулюються у фондах, призначених для відновлення вартості зношених засобів праці. З цього погляду нарахована амортизація розглядається як потенційний

фінансовий ресурс відтворення. Але амортизаційні відрахування постійно знаходяться в русі і повинні знаходитися в русі. Тільки тоді вони не будуть невикористаним капіталом, що чекає свого часу, щоб виявити себе як фінансовий ресурс, а будуть приносити доход [12, с.467].

Дослідження методів нарахування амортизації показують, що за певних умов амортизаційні відрахування дозволяють підприємству у визначений момент часу, коли накопичена їх величина буде відповідати вартості засобів виробництва, що заміщаються, у проміжки цього часу функціонувати як фінансовий ресурс, що з'явився як складова отриманого доходу. При цьому, не важливо на які цілі вони будуть використовуватися в майбутньому: на реновацію або капітальний ремонт. І в тім, і в іншому випадку відтворення основних засобів має чіткі тимчасові границі. У цьому проміжку часу амортизаційні відрахування, функціонуючи як внутрішнє джерело фінансових ресурсів, можуть і повинні приносити прибуток.

Так, застосування методів прискореної амортизації основних засобів обумовлюється їхньою погодженістю з механізмом ринкових відносин. При цьому амортизаційні відрахування з однієї сторони зменшують розмір оподаткованого прибутку, а з іншої сторони підсилюють роль амортизації як джерела нагромадження фінансових ресурсів. Розширення самостійності підприємств у прийнятті рішень, що стосуються розрахунків амортизації, створює сприятливі умови для самофінансування за рахунок застосування методів прискореної амортизації активної частини основних засобів; механізму відшкодування різниці між нарахованою амортизацією і відновленою вартістю основних засобів за рахунок прибутку.

Висновки та пропозиції подальшого розвитку. Найбільш виправданим критерієм абсолютної результативності фінансових ресурсів варто вважати показник чистого доходу, розрахований як сума чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства плюс амортизаційні відрахування.

Для характеристики економічної ефективності фінансової діяльності підприємства і зокрема фінансового потенціалу інтерес представляє прибутковість, виражена показником ресурсовіддачі, в основі розрахунку якого приймається чистий дохід (сума прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства плюс амортизаційні відрахування).

Тоді узагальнюючий показник ресурсовіддачі (P_v) буде мати вигляд:

$$P_B = \frac{ЧП + А}{\Phi A + HA_{об} + HA_{ос}}, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

А – амортизаційні відрахування;

ΦА – фінансові активи;

HA_{об} – нефінансові оборотні активи;

HA_{ос} – нефінансові основні активи.

Для оцінки результативності фінансових ресурсів визначається оптимальне співвідношення складового чистого доходу і ресурсів, з огляду на відповідні обмеження. Для оцінки взаємозв'язку між окремими елементами проводиться процедура парного регресивного аналізу залежності чистого доходу підприємства від обсягу власних і позикових засобів.

За допомогою регресивного-кореляційного аналізу вимірюється ступінь впливу факторних ознак на результативність і роль одержуваного фактора в загальному вимірі результативної ознаки. В основі регресивного аналізу лежить побудова кореляційної моделі (рівняння регресії), основною проблемою якого є визначення типу аналітичної функції, що відбиває механізм зв'язку результативної ознаки чистого доходу із факторними – обсягом власного і позикового капіталу.

Зв'язок між чистим доходом і обсягом власного капіталу може бути представлена у виді рівняння прямиї:

$$Y_x = a_0 + a_1 x, \quad (2)$$

де Y_x – чистий доход;

a_0 – витрати власного капіталу на невиробничі нестатки;

a_1 – коефіцієнт, що показує збільшення витрат власного капіталу з ростом обсягу чистого доходу на 1 тис. грн.;

x – обсяг власного капіталу;

Такий підхід дозволяє оцінити тенденції змін у структурі активів і власного капіталу, а також спрогнозувати фінансову рівновагу, при якій власний капітал забезпечує нефінансові активи, а фінансові активи покривають зобов'язання підприємства.

Як висновок необхідно відзначити, що зміст кожного елемента стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства залежить, насамперед, від економічної ситуації в Україні, яка постійно змінюється і власне кажучи, елементи стратегії управління фінан-

совим потенціалом є конкретними напрямками загальної стратегії розвитку підприємства.

Література

1. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств. – К.: «ГРОТ», 2002. – 200 с.
2. Бернстайн Л.А. Аналіз фінансової звітності: теорія, практика і інтерпретація: Пер. з англ./науч. ред. перекладу І.І.Єлісєєва. – К.: 2004. – 624 с.
3. Бірман Р., Шмідт С. Економічний аналіз інвестиційних об'єктів /Пер. з англ. Під ред. Л.П.Белих. – К.: 2002. – 631 с.
4. Бланк І.А. Управління прибутком. К.: “Ніка-центр”, 1999. – 544 с.
5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами /Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В.Соколов. – М.: Финансы и статистика. 2003. – 799 с.
6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. Учебн. Пос. /пер. с франц. Под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2004. – 567 с.
7. Костирко Л.А. Фінансовий аналіз і прогнозування економічного потенціалу підприємства. – Луганськ: ТОВ «Знання», 2002. – 92 с.
8. Лукасевич І.Я. Аналіз фінансових відносин. Методи, моделі, техніка обчислень. – К.: 1999. – 400 с.
9. Методика аналізу фінансово-економічного положення підприємств і організацій. ГНА України, Головне управління економічного аналізу. – Київ, 2003.
10. Меркулов Я.С. Теоретический и практический учебник по финансовым исчислениям. – М.:ИНФРА, 1999. – 336 с.
11. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 420 с.
12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем./под ред. и с предисловием А.А.Туркача, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 800 с.
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятия., – М.: ИНФРА-М, 2003. – 343 с.
14. Хелферт Э. Техника финансового анализа /Пер. с англ. Под ред. Л.П.Белих. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. – 663 с.