

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства

У статті розглядаються складові елементи формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства та основні напрямки його управління.

Постановка проблеми. Головним завданням управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинно мати правильно складений фінансовий план своєї діяльності, який неможливий без вірно визначеної стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства.

Необхідно відзначити, що зміст кожного елемента стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства залежить, перш за все, від економічної ситуації, що постійно змінюється в Україні, і по суті елементи стратегії управління фінансовим потенціалом є конкретними напрямками загальної стратегії розвитку підприємства [3].

Першими кроками щодо управління фінансовим потенціалом підприємства є його оцінка, яка розпадається на ряд окремих етапів, з яких ключовим є фінансовий аналіз. Фінансовий аналіз є способом накопичення, трансформації і використання інформації фінансового характеру, який необхідний для того, щоб оцінити поточний і перспективний фінансовий стан підприємства; оцінити можливі і доцільні теми розвитку підприємства з позиції фінансового їх забезпечення; виявити доступні джерела засобів і оцінити можливість і доцільність їх мобілізації; спрогнозувати положення підприємства на ринку капіталів.

Економічні умови, в яких підприємства здійснюють свою діяльність, сьогодні конкретним чином змінилися, що зумовило формулювання цільових установок. З одного боку, підприємствам представлена господарська самостійність, вони самі вирішують питання закупівлі і збуту продукції, визначення масштабу виробництва і напряму 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 нестійке фінансове положення [7].

Основою нормального функціонування будь-якого підприємства є наявність достатнього об'єму фінансових ресурсів, що забезпечують можливість задоволення виникаючих потреб підприємства для поточної діяльності і розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема формування концептуальних основ управління фінансовим потенціалом підприємства, що включає основні напрямки, шляхи прогнозування та підходи до вибору стра-

тегії управління фінансовим потенціалом підприємства, визначено у працях вчених-економістів О.В. Ареф'єва, Л.А. Бернстайн, Дж.К. Ван Хорн, Б. Коласс, Л.А. Костирко, І.Я. Лукасевич, Я.С. Меркулов, Д. Хан, А.Д. Шеремет. У [9, с. 42] визначено методика аналізу фінансового потенціалу підприємства та теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом промислових підприємств.

Мета статті. У статті розглянуто складові елементи формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства, які безпосередньо впливають на механізм управління фінансовим потенціалом підприємства. Також увага приділена основним напрямкам управління фінансовим потенціалом підприємства, його прогнозуванню.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал – сукупність первинних грошових доходів, отриманих на території суб'єкта, включаючи прибуток господарюючих суб'єктів і оплату праці зайнятих господарською діяльністю. Фінансовий потенціал визначає можливості здійснення виробничого і невиробничого накопичення, а також досягнення певного рівня особистого споживання населенням [9].

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

Фінансовий потенціал підприємства в першу чергу визначається фінансовим положенням підприємств, основною складовою якого є наявність дебіторської заборгованості. Перевищення дебіторської заборгованості підприємств над кредиторською означає, що фінансовий потенціал підприємства насправді вище, ніж це витікає із звітних даних про отриманий прибуток та збитки, і при врегулюванні проблеми неплатежів зростає на величину, пропорційну сальдо простроченій заборгованості. Перевищення сумарної простроченої кредиторської заборгованості над дебіторською відповідно завищує фінансовий потенціал. Також заборгованість по оплаті праці в значних розмірах веде до недооцінки фінансового потенціалу на відповідну величину.

Управління фінансовим потенціалом – це поетапний процес впливу на фінансовий потенціал для збереження його стійкості або переходу із одного стану в інший у відповідності до цілей та мети підприємства. Рівень наявного у підприємства фі-

нансового потенціалу визначається обсягом та якістю накопичених у підприємства фінансових ресурсів (стану активів, рівня ліквідності, можливостей та обсягів залучення кредитів). Потенційні можливості підприємства при ефективному використанні фінансових ресурсів визначають стратегічний потенціал підприємства, який залежить від таких факторів:

- складу і стану системи фінансових ресурсів, які існують на підприємстві;
- ступеня відповідності фінансового потенціалу стратегічним цілям і завданням підприємства;
- здатності фінансового потенціалу забезпечувати стійкість підприємства до впливу із боку зовнішнього середовища, а також його внутрішня адаптованість;
- здатності щодо проведення макроекономічного аналізу ситуації в області діяльності підприємства;
- здатності до прогнозування змін в обсязі та структурі споживчого попиту;
- здатності до розробки і реалізації конкурентних ідей у галузі фінансування, інвестування, кредитування та організації фінансових процесів;
- здатності забезпечувати стійкість підприємства в умовах зміни факторів зовнішнього середовища, які негативно відображаються на діяльності підприємства, за рахунок розробки і реалізації ефективних захисних стратегій;
- здатності до забезпечення внутрішньої адаптованості підприємства за рахунок активної фінансово-інвестиційної та інноваційної політики;
- здатності до використання конкурентних переваг в ринковій боротьбі;
- здатності до ефективного використання інвестиційних можливостей для розвитку фінансового потенціалу підприємства;
- рівня адаптованості стратегії і тактики діяльності підприємства до змінних умов господарювання.

Необхідно звернути увагу на процес прогнозування фінансового потенціалу підприємства – формування системи фінансових можливостей і вибір найефективніших шляхів їх оптимізації. У рамках фінансового прогнозування розробляється загальна концепція фінансового розвитку і фінансова політика підприємства по окремих аспектах діяльності [10].

Фінансове прогнозування не може бути проведено з великою точністю, оскільки безліч чинників у прогнозованому періоді можуть повести за собою невідповідність між дійсністю і прогнозом. Проте можливість помилки не повинна бути тією причиною, яка може привести до відмови від використання прогнозування.

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

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 вхідним необхідним елементом встановлення взаємозв'язку між можливостями розвитку підприємства, потребами в інвестиціях і фінансових ресурсах.

Реалізація будь-якого стратегічного прогнозу потребує в першу чергу вчасного фінансування, яке передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей підприємства, так і залучення зовнішніх ресурсів. Основні стратегічні напрями розвитку підприємства: інноваційне, маркетингове, організаційне, збутове формуються з урахуванням конкретних фінансових можливостей і фінансових перспектив. Невід'ємною складовою формування стратегії управління є розробка прогнозування фінансового потенціалу.

Розробка конкретної мети підприємства базується на:

- аналізі і прогнозі фінансово-економічного стану зовнішнього середовища;
- аналізі внутрішнього середовища підприємства;
- виявленні сильних і слабих сторін, зокрема, сильними сторонами є: стабільний приріст обсягу продажів і прибутковості, додатковий грошовий потік; слабкими сторонами – зниження рентабельності, негативний грошовий потік можливостей – поліпшення структури витрат; загрози – втрата капіталу, інвестованого в дочірні підприємства, ознаки загальноекономічної депресії.

Висновки та пропозиції подальшого розвитку

Проблема управління фінансовим потенціалом підприємства залишається досить актуальною, оскільки потребує постійного доповнення складових елементів, що визначають мобільне та ефективне реагування на всі зміни, які відбуваються в економіці країни, а отже відбиваються на діяльності самого підприємства. Аналіз наукової літератури в області фінансів також не дає вичерпного поняття фінансового потенціалу та необхідних заходів щодо чіткого управління фінансовим потенціалом підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за таких умов:

1. Наявність власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості.
2. Можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проєктів.
3. Рентабельності вкладеного капіталу.
4. Наявності ефективної системи управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

Стратегію управління фінансовим потенціалом підприємства слід розглядати як систему мети і дій на перспективу, в основі створення й реалізації якої є управління фінансами, фінансовими ресурсами підприємства, тобто фінансовий менеджмент. Дана система є планами отримання, накопичення і розподілу фінансових ресурсів. Вихідною позицією у

розробці управління фінансовим потенціалом підприємства є ефективне використання фінансового ринку, головною функцією якого є забезпечення руху грошових потоків від одних власників до інших [4].

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 постає одне з найважливіших завдань – своєчасне відстежування тенденцій розвитку фінансового ринку і своєчасне звернення уваги на економічно вигідні стратегії.

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

У зв'язку з цим одним із головних завдань, що стоять перед фінансовими відділами на кожному підприємстві, є ефективне управління процесом формування, використання і прогнозування потреби у внутрішніх джерелах фінансових ресурсів, які безпосередньо впливають на стан та обсяги фінансового потенціалу підприємства.

Підводячи підсумок вищесказаному, хочеться відзначити, що на стратегію управління фінансовим потенціалом підприємства в сучасних умовах економіки України справляють вагомий вплив як вибір напрямку управління фінансовим потенціалом, так і прогнозування.

Література

1. Ареф'єва О.В., Коренков О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств. - К.: "ГРОТ", 2002. - 200 с.
2. Бернштейн Л.А. Аналіз фінансової звітності: теорія, практика і інтерпретація: Пер. з англ. / Наук. ред. перекладу І.І. Єлісеєва. - К.: 2004. - 624 с.
3. Бірман Р., Шмідт С. Економічний аналіз інвестиційних об'єктів / Пер. з англ. Під ред. Л.П. Беліх. - К.: 2002. - 631 с.
4. Бланк І.А. Управління прибутком. - К.: "Ніка-центр, 1999. - 544 с.
5. Ван Хорн Дж.К. Основи управління фінансами / Пер. с англ. / Гл. ред. сериї 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.

Т.В. АДАМЧУК,
аспірант, УАЗТ

Механізми забезпечення конкурентоспроможності лісопромислового комплексу в розвинених країнах світу

Здійснено порівняльний аналіз організаційних форм та методів системи управління лісопромисловим комплексом в США, Канаді та Фінляндії. Визначено спільні характеристики механізмів, що формують та забезпечують стале зростання конкурентоспроможності лісопромислових комплексів розвинених країн світу.

Постановка проблеми. Головною і необхідною передумовою існування лісопромислового комплексу є, безумовно, лісові ресурси. Незважаючи на стрімкий розвиток міжнародної торгівлі і той факт, що продаж деревини здійснюється у всіх регіонах світу, найбільш потужні лісопромислові комплекси наявні в першу чергу у країнах з високим рівнем забезпеченості лісовими ресурсами (Канада, США, Фінлян-

дія, Швеція), або ж в тих країнах, що мають можливість забезпечити потребу в сировині за рахунок імпорту (Китай, Японія). Міжнародна торгівля необробленим лісоматеріалом має чітко виражений регіональний характер, оскільки транспортування даного виду сировини значно підвищує його ціну. Цей напрямок в торгівлі притаманний країнам з низьким рівнем розвитку галузей, що спеціалізуються на глибокій переробці деревини, до яких, на жаль, належить і Україна. Найбільш показово в цьому сенсі виступає Росія, яка, незважаючи на найбільшу у світі величину національного лісового фонду, є лідером лише на одному з сегментів світового ринку лісових товарів – необроблених лісоматеріалів. Виходячи з цього можна припустити, що в сучасних