

УДК 336.13.051
JEL: A12; B41; D29; D92; G32; L81; M21
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-5-196-203>

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

©2023 ТЕРЕЩЕНКО А. М.

УДК 336.13.051
JEL: A12; B41; D29; D92; G32; L81; M21

Терещенко А. М. Сутність і структурні елементи фінансового потенціалу підприємства торгівлі

Метою статті є поглиблення та вдосконалення теоретичних засад формування фінансового потенціалу підприємства торгівлі в частині вдосконалення понятійно-категоріального апарату. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто різні трактування поняття «фінансовий потенціал», систематизовано погляди дослідників щодо визначення структурних елементів фінансового потенціалу. У межах дослідження було використано загальнонаукові та спеціальні методи, зокрема: методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції – для визначення сутності й особливостей фінансового потенціалу підприємств торгівлі; структурно-логічного аналізу, діалектичного методу, методу узагальнення – для систематизації структурних елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі. У статті досліджено сутність і зміст поняття «фінансовий потенціал підприємства». Сформульовано поняття «фінансовий потенціал підприємства торгівлі», досліджено й узагальнено структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства торгівлі на основі ресурсної концепції фірми та стейкхолдерського підходу. Здійснено детальний аналіз структурних елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі відповідно до різних підходів та розкрито зміст його окремих елементів. У результаті дослідження визначено, що просто наявність фінансових ресурсів не є фінансовим потенціалом, а лише його складовою. Фінансовий потенціал охоплює не тільки фінансові ресурси, але і можливості їх використання, управління. У результаті дослідження запропоновано визначати фінансовий потенціал підприємства торгівлі як взаємопов'язану сукупність фінансових ресурсів, резервів, можливостей їх залучення та використання, що визначається рівнем знань і компетенцій організаційно об'єднаних фінансових менеджерів, що, своєю чергою, створює фінансове забезпечення з просування товарів до споживачів з метою створення цінності для всіх стейкхолдерів відповідно до стратегічних цілей діяльності підприємства торгівлі.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства торгівлі, структура фінансового потенціалу, фінансові ресурси, ресурсна концепція фірми, стейкхолдерський підхід.

Рис.: 1. **Бібл.:** 12.

Терещенко Артем Миколайович – аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства, Державний торговельно-економічний університет / Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)
E-mail: artem.tereshenko1@gmail.com

UDC 336.13.051
JEL: A12; B41; D29; D92; G32; L81; M21

Tereshchenko A. M. The Essence and Structural Elements of the Financial Potential of a Trade Enterprise

The article is aimed at deepening and improving the theoretical foundations of forming the financial potential of a trade enterprise in terms of improving the conceptual and categorical apparatus. Analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of many scholars, various interpretations of the concept of «financial potential» are considered, the views of researchers on the definition of structural elements of financial potential are systematized. Within the framework of the study, general scientific and special methods were used, in particular: methods of analysis and synthesis, induction and deduction – to determine the essence and characteristics of the financial potential of trade enterprises; structural and logical analysis, dialectical method, method of generalization – to systematize the structural elements of the financial potential of a trade enterprise. The article examines the essence and content of the concept of «financial potential of enterprise». The concept of «financial potential of trade enterprise» is formulated, structural components of financial potential of trade enterprise are studied and generalized on the basis of resource concept of firm and stakeholder approach. A detailed analysis of the structural elements of the financial potential of a trade enterprise is carried out in accordance with different approaches and the content of its individual elements is disclosed. As a result of the study, it is determined that simply the availability of financial resources is not a financial potential, but only one of its components. Financial potential covers not only financial resources, but also the possibilities of their use and management. As a result of the study, it is proposed to determine the financial potential of trade enterprise as an interrelated aggregate of financial resources, reserves, opportunities for their attraction and use, which is determined by the level of knowledge and competencies of organizationally united financial managers, which, in turn, creates financial support for the promotion of goods to consumers in order to create value for all stakeholders in accordance with the strategic goals of the trading enterprise.

Keywords: financial potential of a trade enterprise, structure of financial potential, financial resources, resource concept of the firm, stakeholder approach.

Fig.: 1. **Bibl.:** 12.

Tereshchenko Artem M. – Postgraduate Student of the Department of Economics and Finance of Company, State University of Trade and Economics / Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kyoto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)
E-mail: artem.tereshenko1@gmail.com

В умовах ринкової економіки та обмеженості ресурсів ефективне використання останніх є ключовим чинником стабільного та довготривалого розвитку будь-якого підприємства. Здатність формувати та ефективно використовувати ресурси відповідно до стратегічних завдань розвитку та умов

зовнішнього середовища визначається поняттям потенціалу підприємства.

У цьому контексті фінансовий потенціал є важливою складовою, що визначає можливості підприємства щодо формування та використання фінансових ресурсів.

Фінансовий потенціал підприємства можна розглядати як сукупність всіх фінансових можливостей, які фірма може використовувати для досягнення стратегічних цілей і забезпечення свого стійкого функціонування в умовах конкурентного середовища.

Зміцнення фінансового потенціалу підприємства є необхідною умовою для забезпечення стійкого розвитку підприємства та окремих секторів економіки в цілому. Забезпечення механізму ефективного формування та розвитку фінансового потенціалу є важливим завданням для менеджменту підприємства та вимагає застосування спеціальних методів та інструментів.

Питанням аналізу сутності та структури фінансового потенціалу підприємства, зокрема підприємства торгівлі, присвячено чимало досліджень учених, серед яких варто виділити праці: Г. Блакити, І. Бланка, В. Бова, О. Кавтиш, М. Канар, Г. Корнійчук, Н. Краснокутської, К. Миско, О. Олексюк, Ю. Ребрик, І. Репіної, Р. Руда, Г. Ситник, О. Федоніна, А. Хомякова, О. Хринюк та ін.

На думку О. С. Федоніна, І. М. Репіної та О. І. Олексюк, «фінансовий потенціал – це обсяг власних, позичених і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат» [2]. Зокрема науковці зазначають, що головною складовою фінансового потенціалу є інвестиційний потенціал. Ми погоджуємося з тим, що фінансовий потенціал – це сукупність ресурсів, але можна сперечатися, що це лише фінансові ресурси. Також, на нашу думку, визначення інвестиційного потенціалу як головної складової фінансового потенціалу дещо нівелює інші складові фінансового потенціалу.

М. О. Канар та О. П. Кавтиш дають більш широке визначення фінансового потенціалу. На їх думку, «фінансовий потенціал підприємства» – це сукупність фінансових ресурсів та можливостей організації, джерел їх формування та напрямів використання, сукупність умов здійснення грошового обігу, формування фінансових відносин у процесі фінансово-економічної діяльності організації, використання можливостей системи фінансових ресурсів для вирішення поточних і стратегічних завдань, які орієнтовані на стале функціонування та розвиток суб'єкта господарювання, а також нарощення загального економічного потенціалу та конкурентоспроможності [3]. На наш погляд, автори чітко не ідентифікують поняття «можливості», що розмиває межі поняття. Також складно чітко окреслити такі складові, як «умови здійснення грошового обігу» та «система фінансових відносин», що ускладнює розуміння фінансового потенціалу, його структуризації та оцінювання.

Науковці В. А. Бова та О. С. Хринюк зазначають, що «фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприєм-

ства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства» [4]. Схожої думки дотримується і Р. В. Руда [5].

О. М. Грабчук зазначає, що «фінансовий потенціал є складно організованою системою економічних ресурсів різного генезису, що в межах відтворювальної системи суспільства мають здатність до генерації фінансових ресурсів та підтримують їх самовідтворення» [1].

Як бачимо, деякі вчені дотримуються думки, що фінансовий потенціал – це сукупність економічних або фінансових ресурсів та резервів. Частина науковців додатково виділяє в межах фінансового потенціалу сукупність відносин і можливостей формування фінансових ресурсів.

Своєю чергою, Н. С. Краснокутська додатково виділяє в межах фінансового потенціалу здатності управляти фінансовими ресурсами, тобто компетенції відповідних фінансових менеджерів та можливість їх залучення та використання [6].

Аналіз наявних напрацювань свідчить про неоднозначність трактовки сутності фінансового потенціалу підприємства та певні розбіжності у структуризації його окремих елементів, що створює проблеми при формуванні підходів та інструментів його оцінювання та розвитку.

Метою статті є поглиблення та вдосконалення теоретичних засад формування фінансового потенціалу підприємства торгівлі в частині вдосконалення понятійно-категоріального апарату.

У зв'язку з цим основні *завдання* дослідження полягають в удосконаленні сутності фінансового потенціалу підприємства торгівлі на основі систематизації та розвитку його сутнісних ознак і визначенні його окремих елементів.

Розв'язання поставлених завдань буде здійснено на основі застосування загальнонаукових і спеціальних *методів дослідження*, зокрема: аналізу та синтезу, індукції та дедукції – для визначення сутності та особливостей фінансового потенціалу підприємств торгівлі; структурно-логічного аналізу, діалектичного методу, методу узагальнення – для систематизації структурних елементів фінансового потенціалу підприємства торгівлі.

Критично-конструктивний аналіз наявних досліджень дозволив нам систематизувати та розвинути основні сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства торгівлі, зокрема:

- 1) Фінансовий потенціал є елементом економічного потенціалу [6].
- 2) Фінансовий потенціал асоціюється з певним пулом ресурсів, які пов'язані між собою та функціонують у межах однієї організаційної структури [3].

- 3) Фінансовий потенціал безпосередньо пов'язаний із наявними фінансовими ресурсами підприємства, відповідними резервами та можливостями їх залучення [5].
- 4) Фінансовий потенціал характеризується не лише наявними фінансовими ресурсами, але і компетенціями фінансових менеджерів, які безпосередньо беруть участь у прийнятті рішень щодо розподілу та використання фінансових ресурсів [5].
- 5) Сферою реалізації фінансового потенціалу є фінансування діяльності підприємства відповідно до його тактичних і стратегічних цілей [4].
- 6) Реалізація фінансового потенціалу підприємства тісно пов'язана з фактором ризику та має суттєвий вплив на рівень його фінансової рівноваги. Це обумовлюється тим, що формування фінансових ресурсів визначає певні значення показників структури капіталу, його середньозваженої вартості, а в процесі використання фінансових ресурсів фактор ризику суттєво впливає на результати тих господарських операцій, для здійснення яких ці ресурси було сформовано [12].

Проте, розвиваючи вищезазначені підходи, вважаємо за доцільне розширити поняття «фінансовий потенціал» і виділити додаткові сутнісні ознаки:

- 7) Фінансовий потенціал суттєво впливає на інші елементи економічного потенціалу та створює передумови їх розвитку. З огляду на те, що будь-які заходи щодо розвитку виробничого, кадрового та інших потенціалів потребують фінансування, рівень фінансового потенціалу буде визначати можливості їх розвитку.
- 8) Фінансовий потенціал обумовлює здатність підприємства формувати цінність для всіх стейкхолдерів та нарощувати ринкову вартість підприємства. Так, високий рівень фінансового потенціалу є передумовою можливості фінансування підприємством власної операційної діяльності у тактичній та стратегічній перспективі. Зокрема, оптимальне використання фінансового потенціалу безпосередньо відобразиться на фінансовій звітності підприємства, яка є базовим джерелом для оцінки підприємства зовнішніми користувачами інформації. Відповідно, внаслідок позитивної динаміки зростання відповідних елементів фінансової звітності, попит на бажання інвестувати / купляти акцій компанії буде збільшуватись, що опосередковано сприятиме зростанню ринкової вартості фірми.
- 9) Фінансовий потенціал є важливим чинником формування загальнокорпоративної стратегії, оскільки визначає вихідні фінансові мож-

ливості її реалізації. Так, низький рівень фінансового потенціалу унеможливає реалізацію агресивних стратегій зростання компанії.

- 10) Фінансовий потенціал пов'язаний з кон'юнктурою фінансового ринку та рівнем його розвитку. Погіршення кон'юнктури фінансового ринку (підвищення процентних ставок за кредитами, падіння фондового ринку) в цілому мають негативні наслідки для фінансового потенціалу компанії.
- 11) По мірі розвитку економіки знань підвищується роль і значення нематеріальних чинників формування фінансового потенціалу.

Таким чином, на основі виокремлених сутнісних ознак пропонуємо визначити «фінансовий потенціал» як *взаємопов'язану сукупність фінансових ресурсів, резервів, можливостей їх залучення та використання, що визначається рівнем знань і компетенцій фінансових менеджерів, які організаційно об'єднані в межах фірми з метою створення цінності для всіх зацікавлених сторін відповідно до стратегічних цілей розвитку підприємства.*

Враховуючи, що підприємства різних видів діяльності мають свої особливості операційної діяльності, які впливають на її фінансово-інвестиційне забезпечення, вважаємо за доцільне уточнити поняття «фінансовий потенціал підприємства торгівлі». Так, підприємства торгівлі не перетворюють сировину та ресурси в готову продукцію, а займаються доведенням товарів до споживачів, що відбувається шляхом їх закупівлі та перепродажу, тобто багатократного переміщення товарів у часі та просторі з наданням певних стандартів обслуговування та сервісу. Таким чином, суть торгівлі – це створення цінності шляхом операцій купівлі-продажу, розподілених у часі та просторі [7].

Таким чином, фінансовий потенціал підприємства торгівлі (ПТ) можна визначити як *взаємопов'язану сукупність фінансових ресурсів, резервів, можливостей їх залучення та використання, що визначається рівнем знань і компетенцій організаційно об'єднаних фінансових менеджерів, що створює фінансове забезпечення з просування товарів до споживачів з метою створення цінності для всіх стейкхолдерів відповідно до стратегічних цілей діяльності ПТ.*

Комплексність поняття «фінансовий потенціал» обумовлює необхідність вивчення та ідентифікації його структури. Цій проблемі присвячено низку наукових праць, проте спостерігається відсутність однастайності щодо такої структуризації.

Так, М. О. Канар та О. П. Кавтиш у структурі фінансового потенціалу виокремлюють сукупність компетенцій підприємства, можливостей залучення фінансових ресурсів і самих цих ресурсів, що у процесі управління здатні забезпечити вирішення поточних і стратегічних завдань, орієнтованих на стале

функціонування та розвиток підприємства в довгостроковому періоді [3].

Ми погоджуємося, що можливості залучення та обсяг фінансових ресурсів є складовими фінансового потенціалу. Проте вважаємо, що виокремлення у структурі фінансового потенціалу сукупності компетенцій на рівні всього підприємства не є доречним. На нашу думку, управління фінансовими ресурсами повинно здійснюватися саме фінансовими менеджерами компанії, відповідно, врахування рівня компетенцій інших працівників підприємства не є доцільним. Також у результаті управління фінансовими ресурсами підприємство очікує сформувані тенденції щодо зростання показників фінансової діяльності. Відповідно аналіз тільки можливостей залучення фінансових ресурсів, без урахування можливостей щодо їх використання, є обмеженим.

Якщо ж проаналізувати праці Г. В. Корнійчук, то можна побачити, що автор виокремлює в межах фінансового потенціалу підприємства: організаційні (організаційна структура управління фінансовим потенціалом, кадрове забезпечення управління фінансовим потенціалом, інформаційні потоки); економічні (економічна політика підприємства, структура власності підприємства); ресурсні (власні, позикові, залучені ресурси, структура балансу підприємства); інфраструктурні (рівень розвитку фінансово-кредитної системи, рівень розвитку інноваційної інфраструктури) та інтелектуальні (інтелектуальна власність, здатність приймати економічно обґрунтовані фінансові рішення, здатність генерувати фінансові та організаційні інновації) складові [8].

Ми погоджуємося, що фінансовий потенціал підприємства пов'язаний із організаційними, економічними, ресурсними, інфраструктурними та інтелектуальними складовими. Проте варто врахувати, що інфраструктурні складові мають лише опосередкований вплив на фінансовий потенціал. Відповідно враховувати такі складові серед елементів фінансового потенціалу, на нашу думку, не є вірним. Також, з нашої точки зору, не зовсім коректно відносити до фінансового потенціалу підприємства елементи, що стосуються всього підприємства, зокрема виробничої сфери. Таким чином, ми вважаємо, що серед факторів та сфер на рівні підприємства необхідно виокремлювати не просто ті, що дотичні до фінансів, а і визначати їх складові, які безпосередньо стосуються фінансового потенціалу. Відповідно, застосування підходу Г. В. Корнійчук при подальшій оцінці рівня фінансового потенціалу може створити передумови щодо нерепрезентативності такої оцінки та суттєвої складності в аналізі складових фінансового потенціалу.

Схожої думки дотримуються О. П. Заборовець і Н. С. Кононенко [9], які визначають фінансовий потенціал як сукупність наявних і потенційних можли-

востей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу та трансформації їх в інші фактори виробництва відповідно до потреб з метою досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Зокрема, автори в рамках фінансового потенціалу підприємства виокремлюють власні, залучені та позичені фінансові ресурси, що проявляються у формі капіталу (статутний, пайовий, додатково вкладений капітал, резервний та інший додатковий капітал, нерозподілений прибуток). Серед залучених фінансових ресурсів автори виділяють кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги, а також усі види поточних зобов'язань підприємства. Своєю чергою, до позичених джерел фінансування вони відносять короткострокові та довгострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання підприємства, що є безпосередньо пов'язаними із залученням позикових коштів (окрім кредиту банку), на які нараховуються відсотки [9].

Погоджуючись з тим, що власні та позикові фінансові ресурси є складовими фінансового потенціалу, варто зазначити, що лише наявність ресурсів не визначає фінансовий потенціал підприємства. Саме ефективне управління мобілізованими та залученими фінансовими ресурсами сприяє нарощенню фінансового потенціалу підприємства. Адаже сформовані фінансові ресурси можуть бути втрачені в процесі їх неефективного інвестування та використання. Таке управління, зазвичай, здійснюється фінансовими менеджерами, що працюють в межах відповідної організаційної структури.

Відповідно, аналіз тільки наявних і залучених фінансових ресурсів, без урахування компетенцій фінансових менеджерів та організаційної структури підприємства, є обмеженим.

Узагальнюючи та розвиваючи наявні підходи з урахуванням виокремлених нами додаткових особливостей фінансового потенціалу, пропонуємо розглядати його структуру на ґрунті поєднання стейкхолдерського підходу в управлінні та ресурсної концепції фірми (рис. 1).

Відповідно до стейкхолдерського підходу підприємство повинно враховувати інтереси індивідумів, груп або організацій, що мають істотний вплив на процес прийняття підприємством рішень. Концептуальна основа такого підходу полягає в задоволенні інтересів усіх зацікавлених сторін та отриманні економічних рент від їх ефективної взаємодії.

У межах господарської діяльності підприємство торгівлі повинно враховувати як інтереси власників, які прагнуть до максимізації вартості фірми та оптимального фінансового становища підприємства, так і інтереси споживачів та громади. Останні, своєю чергою, у процесі придбання товарів, робіт, послуг формують більшість фінансових потоків підприємства в межах його операційної діяльності.

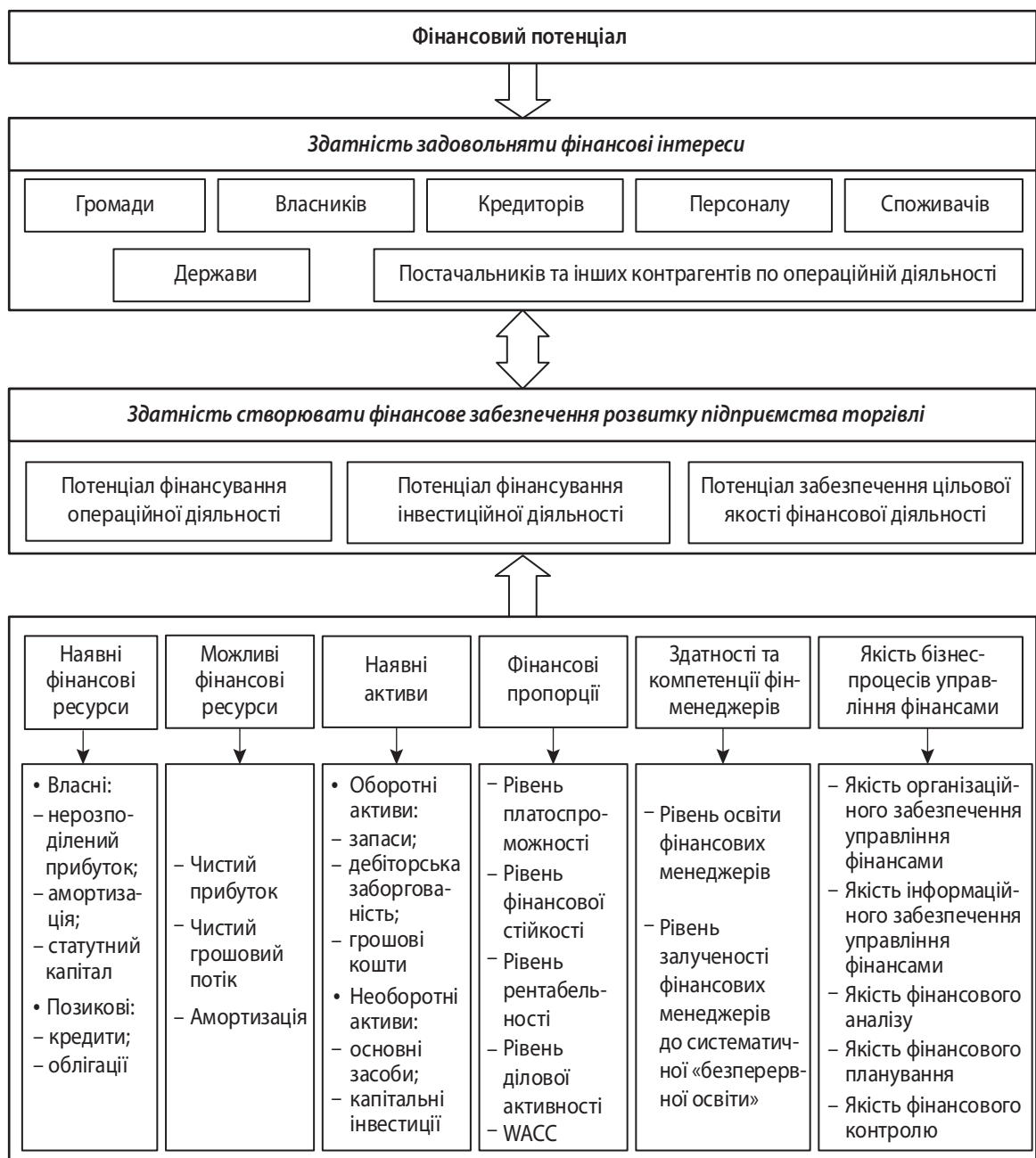


Рис. 1. Концепт «фінансового потенціалу» підприємства торгівлі

Серед стейкхолдерів ПТ варто також виділити контрагентів та кредиторів, ефективна співпраця з якими формує передумови до зменшення рівня закупівельних цін, собівартості та рівня фінансового навантаження підприємства. Так, наприклад, ефективна взаємодія із постачальниками дозволить сформувати фірмі сильнішу переговорну позицію стосовно собівартості товарів, а комунікація із кредиторами дозволить торговельному підприємству як оптимізувати структуру витрат на обслуговування боргу, так і матиме вплив на обсяг позикових коштів, які торговельне підприємство може залучити за необхідності.

Додатково варто розглянути також персонал підприємства та державу.

Держава в уособленні відповідних виконавчих органів формує як регуляторні норми, зокрема щодо податкового навантаження, так і стимули у вигляді певних дотацій або законодавчих «послаблень». Відповідно, за умови слідування законодавчим нормам компанія має змогу зменшити свої податкові витрати та, водночас, отримати певні фінансові преференції. Своєю чергою, функціонування фірми та якісь комунікації зі споживачами, громадою, державою та рештою стейкхолдерів безпосередньо пов'язані із персоналом компанії, зокрема з фондом оплати праці. Балансування між бажаним рівнем компетенцій працівників та фондом оплати праці має вплив на розмір адміністративних витрат і, як наслідок, на розмір прибутку компанії.

Таким чином, для підтримки операційної діяльності, збільшення обсягу фінансових коштів та стабільності фінансової системи фірми торговельне підприємство повинно враховувати та задовольняти фінансові інтереси громади, власників, кредиторів, персоналу, споживачів, держави, постачальників та інших контрагентів по операційній діяльності.

Наступним компонентом у структурі фінансового потенціалу ПТ є його здатність створювати фінансове забезпечення розвитку фірми.

Під фінансовим забезпеченням вбачається можливість підприємством підтримувати фінансову складову операційної діяльності та створювати передумови до подальшого розвитку за рахунок інвестиційної діяльності. Зокрема, якість фінансової діяльності, яка забезпечується рівнем компетенцій фінансових менеджерів та відповідними бізнес-процесами, є фактором, що свідчить про ефективність впровадження фінансових рішень.

Останнім структурним блоком фінансового потенціалу торговельного підприємства, що дозволяє створювати та підтримувати фінансове забезпечення розвитку фірми, є ресурсна складова.

Так, відповідно до ресурсної концепції фірми [10; 11] серед ресурсів фірми, які є детермінантами фінансового потенціалу підприємства торгівлі, можливо виділити: наявні, можливі фінансові ресурси, наявні активи, фінансові пропорції, здатності та компетенції фінансових менеджерів та якість бізнес-процесів управління фінансами.

Якщо проаналізувати структурні елементи фінансового потенціалу підприємства торгівлі з точки зору бухгалтерського обліку, то наявними фінансовими ресурсами підприємства є власні (нерозподілений прибуток, амортизація, статутний капітал, резервний фонд, додатковий капітал) і позикові фінансові ресурси (кредити, облігаційні позики). Отже, наявний обсяг фінансових ресурсів підприємства слід розглядати як суму його власних і позикових коштів. Зокрема, варто відзначити наявні активи підприємства, які можуть бути за необхідності трансформовані у грошові кошти. Серед наявних активів торговельного підприємства варто виділити оборотні (запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти) та необоротні активи (основні засоби, капітальні інвестиції).

За умови ефективного ведення підприємницької діяльності торговельне підприємство також має змогу сформувати чистий прибуток, чистий грошовий потік та амортизаційні фінансові компоненти. Тобто можливі фінансові ресурси – це фінансові ресурси, які можуть бути додатково згенеровані внаслідок ефективного ведення господарської діяльності. Такі ресурси, зокрема, формуються або створюються в результаті більш ефективного управління фінансовими менеджерами власними, позиковими ресурсами фірми та їх взаємодії із зовнішнім середовищем.

Згідно із загальнодоступним підходом аналіз фінансового потенціалу будь-якого підприємства базується також на розрахунках певних коефіцієнтів, значень, що характеризують фінансові ресурси та притаманні певному виду підприємства. У межах фінансового потенціалу торговельного підприємства такими коефіцієнтами є рівень платоспроможності, рівень фінансової стійкості, рівень рентабельності, рівень ділової активності, вартість залученого капіталу (WACC).

Проте оцінка лише фінансових ресурсів без аналізу процесів їх формування та розподілу є обмеженою. Для повноцінного аналізу фінансового потенціалу ми пропонуємо також брати до уваги ефективність бізнес-процесів щодо організаційного та інформаційного забезпечення управління фінансами, якості фінансового аналізу, планування та контролю.

Наприклад, у випадку, якщо фірма має більш складну структуру, необхідно впроваджувати відповідні інформаційні продукти, що дозволять ефективно вести облік фінансів, зокрема увагу треба також приділяти бізнес-процесам з управління фінансами. Тобто одним із елементів досягнення максимізації рівня фінансового потенціалу є ефективно побудована взаємодія різних відділів, у т. ч. фінансового, в поєднанні із регламентацією та постійним удосконаленням відповідних бізнес-процесів та рутин.

Останньою компонентою відповідно до РКФ є здатності та компетенції фінансових менеджерів, що характеризують можливості останніх отримувати, аналізувати та інтерпретувати інформаційні потоки відповідно до цілей фірми та з метою реалізації планових показників діяльності компанії. Серед показників, які дали б можливість оцінити ефективність фінансових менеджерів, варто відзначити їх рівень освіти та рівень залученості до систематичної «безперервної» освіти.

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал підприємства є важливим елементом, що визначає успіх підприємства, його конкурентне становище та спроможність підприємства фінансувати операційну діяльність. У світлі ресурсної концепції фірми, яка постулює пріоритетну роль унікальних ресурсів у забезпеченні розвитку та конкурентного становища підприємства, фінансовий потенціал варто розглядати як комплексне поняття, яке не обмежується наявними фінансовими ресурсами, а включає можливості їх формування та ефективного використання за рахунок вдосконалення компетентностей, організаційних рутин фінансових менеджерів. Водночас успіх підприємства досягається шляхом встановлення та розвитку ефективних відносин з ключовими стейкхолдерами. Це дозволило сформулювати сутність фінансового потенціалу підприємства торгівлі як

взаємопов'язану сукупність фінансових ресурсів, резервів, можливостей їх залучення та використання, що визначається рівнем знань та компетенцій організаційно об'єднаних фінансових менеджерів, яка формує фінансове забезпечення просування товарів до споживачів з метою задоволення фінансових інтересів стейкхолдерів відповідно до стратегічних цілей діяльності ПТ.

Відповідно до визначеного змісту фінансового потенціалу наведено підхід до його структуризації, що ґрунтується на поєднанні стейкхолдерського підходу до управління та ресурсної концепції фірми, що дозволяє простежити зв'язки між окремими елементами потенціалу, їх впливом на фінансове забезпечення розвитку підприємства в контексті взаємозв'язків з ключовими стейкхолдерами. Це формує теоретичну основу для розробки методичних підходів до його оцінювання, формування інструментарію нарощення фінансового потенціалу, що і буде предметом подальших наукових розвідок автора. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Грабчук О. М. Фінансовий потенціал: природа та властивості з точки зору синергетичного підходу. *Бізнес Інформ*. 2018. № 3. С. 280–284. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-3_0-pages-280_284.pdf
2. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч.-метод. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 261 с.
3. Канар М. О., Кавтиш О. П. Наукові підходи до визначення структури фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. Вип. 18. С. 206–212. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45373/1/SPEP-18_p206-212.pdf
4. Бова В. А., Хринюк О. С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22586/1/2017-11_4-01.pdf
5. Руда Р. В. Збалансована система оцінки фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 4. С. 170–172. URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/32-4-16-2011.pdf>
6. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. Харків, 2010. 247 с.
7. Сатир Л. М., Кепко В. М., Непочатенко А. В. Організація підприємницької діяльності торговельного підприємства на основі удосконалення стратегічної політики розвитку. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2020. № 4. С. 94–99. DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-4-17>
8. Корнійчук Г. В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2017. Вип. 11. С. 73–77. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/13819/1/СТРУКТУРНІ%20КОМПОНЕНТИ%20ФІНАНСОВОГО%20ПОТЕНЦІАЛУ%20АГРОФОРМУВАНЬ.pdf>
9. Заборовець О. П., Кононенко Н. С. Сутність та структура фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2014. № 14. С. 250–257.
10. Wernerfelt B. A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal*. 1984. Vol. 5. No. 2. P. 171–180. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>
11. Hamel G., Prahalad C. K. *Competing for the Future*. Harvard Business Review Press, 1996. 384 p.
12. Нагорнюк О. В. Класифікація видів фінансового потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. 2018. № 1. С. 104–109. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2018/2018_1/23.pdf

Науковий керівник – Ситник Г. В., доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та фінансів підприємства Державного торговельно-економічного університету (м. Київ)

REFERENCES

- Bova, V. A., and Khryniuk, O. S. "Sutnist finansovoho potentsialu pidpriemstva" [Essence of Enterprise Financial Capacity]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 11 (2017). https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22586/1/2017-11_4-01.pdf
- Fedonin, O. S., Repina, I. M., and Oleksiuk, O. I. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise Potential: Formation and Assessment]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Hamel, G., and Prahalad, C. K. *Competing for the Future*. Harvard Business Review Press, 1996.
- Hrabchuk, O. M. "Finansovyi potentsial: pryroda ta vlastyvoli z tochky zoru synerhetychnoho pidkhodu" [The Financial Potential: Nature and Properties in Terms of Synergistic Approach]. *Biznes Inform*, no. 3 (2018): 280-284. https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-3_0-pages-280_284.pdf
- Kanar, M. O., and Kavtysh, O. P. "Naukovi pidkhody do vyznachennia struktury finansovoho potentsialu pidpriemstva" [Scientific Approaches to Determine the Structure of Financial Capacity of the Enterprise]. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, iss. 18 (2016): 206-212. https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/45373/1/SPEP-18_p206-212.pdf
- Korniichuk, H. V. "Strukturni komponenty finansovoho potentsialu ahroformuvan" [Structural Components of Agricultural Enterprises Financial Capacity]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»*, iss. 11 (2017): 73-77. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/13819/1/СТРУКТУРНІ%20КОМПОНЕНТИ%20ФІНАНСОВОГО%20ПОТЕНЦІАЛУ%20АГРОФОРМУВАНЬ.pdf>
- Krasnokutska, N. S. *Potentsial torhovelnoho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhennia* [The Potential of a Trade Enterprise: Theory and Research Methodology]. Kharkiv, 2010.
- Nahorniuk, O. V. "Klasyfikatsiia vydiv finansovoho potentsialu pidpriemstva" [Company's Financial Potential Types Classification]. *Intelekt XXI*, no. 1 (2018): 104-109. http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2018/2018_1/23.pdf

Ruda, R. V. "Zbalansovana systema otsinky finansovoho potentsialu pidpriemstva" [A Balanced System for Assessing the Financial Potential of an Enterprise]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 4 (2011): 170-172. <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/32-4-16-2011.pdf>

Satyr, L. M., Kepko, V. M., and Nepochatenko, A. V. "Orhanizatsiia pidpriemnytskoi diialnosti torhovelnoho pidpriemstva na osnovi udoskonalennia stratehichnoi polityky rozvytku" [Organization of the Entrepreneurial Activity of a Trade Enterprise on the Basis of Improvement of Strategic Development Policy]. *Der-*

zhava ta rehiony. Seriia «Ekonomika ta pidpriemnytstvo», no. 4 (2020): 94-99.

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2020-4-17>

Wernerfelt, B. "A Resource-based View of the Firm". *Strategic Management Journal*, vol. 5, no. 2 (1984): 171-180.

DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250050207>

Zaborovets, O. P., and Kononenko, N. S. "Sutnist ta struktura finansovoho potentsialu pidpriemstva" [Improving Financial Management System by Improving the Efficiency Analysis of the Financial Condition of the Company]. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, no. 14 (2014): 250-257.

УДК 658.1

JEL: B41; D22; D81; D92; G32; M21

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2023-5-203-208>

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

©2023 КУБЕЦЬКА О. М., ОСТАПЕНКО Т. М.

УДК 658.1

JEL: B41; D22; D81; D92; G32; M21

Кубецька О. М., Остапенко Т. М. Методичний інструментарій аналізу фінансової стійкості підприємства

У статті розглянуто питання ролі аналізу фінансової стійкості підприємства в забезпеченні його поточної діяльності. Мета статті полягає в узагальненні методичного інструментарію фінансового аналізу стійкості підприємства. Обрахунок показників дасть можливість керівникам підприємств визначити міру залежності підприємства від кредиторів та інвесторів, а також рівень його фінансового становища. У статті узагальнено теоретичні положення щодо застосування різних підходів/методик аналізу/оцінки фінансової стійкості організації. Встановлено, що для аналізу фінансової стійкості можна застосовувати три базові підходи: традиційний, ресурсний, ресурс-менеджмент. Методи передбачають розрахунок абсолютних показників і коефіцієнтів. Абсолютні показники дозволяють визначити тип фінансової стійкості з точки зору можливостей фінансування запасів і активів підприємства за рахунок різних джерел. Залежно від наявності джерел фінансування можна виділити такі види фінансової стійкості: абсолютну фінансову стійкість; нормальну фінансову стійкість; нестійке фінансове становище; кризовий фінансовий стан. Коефіцієнти є корисним інструментом для узагальнення величезного обсягу інформації та зручні для здійснення внутрішньо-фірмових порівнянь. Коефіцієнти, які використовуються в аналізі фінансової стійкості, пов'язані зі: структурою капіталу, фінансовим ризиком втрати незалежності, швидкістю зростання. Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості передбачає розрахунок системи показників, основні з яких: коефіцієнт концентрації власного капіталу (вказує на фінансову незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів); коефіцієнт концентрації боргу (вказує на залежність підприємства від позичкового капіталу); коефіцієнт фінансової стійкості (показує частку стійких пасивів підприємства, тобто питому вагу власного капіталу, необоротних активів та довгострокових зобов'язань у загальних активах); коефіцієнт фінансового леввериджу (показує домінуючий тип капіталу в сукупному капіталі підприємства). Показники мають нормативні значення. Їх розрахунок ідентичний як за вітчизняною теорією та практикою, так і за міжнародною. Розрахунок фінансового леввериджу передбачає застосування двох концепцій: європейської та американської. За європейською концепцією фінансовий левверидж показує, на скільки відсотків можна збільшити прибутковість власного капіталу за рахунок боргу як джерела інвестицій. За американською концепцією фінансовий левверидж розраховується як співвідношення між темпом зростання чистого прибутку і темпом зростання операційного прибутку.

Ключові слова: фінансова стійкість, управління, кошти, борг, абсолютні, показники, коефіцієнти.

Рис.: 1. Табл.: 2. **Формул.:** 14. **Бібл.:** 8.

Кубецька Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (просп. Гагаріна, 26, Дніпро, 49005, Україна)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3507-0183>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/R-1386-2016>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57210845069>

Остапенко Тетяна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту, Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ (просп. Гагаріна, 26, Дніпро, 49005, Україна)

E-mail: ostapenko13@ukr.net

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9292-3560>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/R-1779-2016>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57210840416>

UDC 658.1

JEL: B41; D22; D81; D92; G32; M21

Kubetska O. M., Ostapenko T. M. A Methodical Instrumentarium for Analyzing the Financial Sustainability of Enterprise

The article considers the issue of role of analysis of financial sustainability of enterprise in ensuring its current activity. The article is aimed at generalizing the methodical instruments of financial analysis of enterprise sustainability. The calculation of indicators will enable business executives to determine the degree of dependence of the enterprise on creditors and investors, as well as the level of its financial situation. The article generalizes the theoretical provisions on ap-