

4. КООПЕРАТИВНЕ БУДІВНИЦТВО

УДК 336.144.2 (075)

Біла О. Г.

ОЦІНКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЙ І ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено суть, роль і місце фінансового потенціалу у вирішенні проблем реформування споживчої кооперації України в сучасних умовах.

Ключові слова: економічний потенціал, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, фінансові можливості, власний капітал, залучений капітал

Bila O.

Summary. In this article investigated the essence, role and place of the financial capacity to solve problems of reforming consumer cooperation of Ukraine in modern conditions.

Keywords: economic potential, financial potential, financial resources, financial capacity, eqnity, loan capital

1. Вступ

Успішність і тривалість функціонування кооперативних підприємств в умовах ринку все більше залежить від якості та здатності реалізувати свій економічний потенціал, важливою складовою якого є фінансовий потенціал. Особливо це відчутно за умов фінансово-економічної нестабільності, коли не всім підприємствам вдається зберегти конкурентоспроможність, внаслідок чого можливості споживчої кооперації України зайняти належне місце на споживчому ринку торгівлі меншають. Тому вкрай важливим завданням споживчої кооперації в сучасних умовах є пошук шляхів і можливостей підвищити ефективність господарювання, поліпшити фінансовий стан організацій і підприємств, більш повно реалізувати наявний фінансовий потенціал в цілях економічного і соціального розвитку. Водночас, незважаючи на наявність багатьох наукових праць з фінансів підприємств, фінансового менеджменту, ризик-менеджменту, фінансового планування, питання суті, ролі і місця фінансового потенціалу в соціально-економічному розвитку підприємств ще недостатньо розкриті. Відсутні критерії та методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу, визначення його можливостей при пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності та зміцнення економічного потенціалу підприємства в цілому.

Питання теорії і методології управління фінансами підприємств розглянуто в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, серед яких: І. О. Бланк, М. Д. Білик, О. Д. Вовчак, І. Т. Балабанов, В. В. Бочаров, Г. Г. Кірейцев, В. В. Ковальов, О. Г. Крамченко, А. М. Поддєрьогін, О. В. Мицак, І. Р. Чуй, Г.М. Тарасюк, В.Т. Савлук, Г.В. Ситник,

Е.Ф. Бріггем, Дж. Ван Хорн, Дж. Г. Сідел, Дж. К. Шим, Каран Уолш та ін. Фінанси підприємств і фінансовий менеджмент ними розглянуто переважно в аспекті формування, розміщення і використання фінансових ресурсів здебільшого з орієнтацією на забезпечення поточних результатів діяльності, не вдаючись у поняття “фінансовий потенціал” підприємства в напрямі пошуку конкурентних переваг у майбутньому. Водночас завдяки їх дослідженням сформульовано підґрунтя для розкриття суті, ролі і місця фінансового потенціалу підприємства у відтворювальному процесі.

Метою даної статті є розгляд поняття “фінансовий потенціал”, визначення ролі і місця фінансового потенціалу у забезпеченні конкурентних переваг суб’єктів господарювання, визначення методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу та його використання.

2. Особливості фінансового потенціалу кооперативних підприємств

Фінансово-економічна нестабільність, часті зміни у конкурентному середовищі, обумовлені мінливістю попиту і пропозиції, цін і тарифів, нерівністю умов функціонування всіх учасників ринку торгівлі, що впливають на обсяги діяльності та рентабельність кооперативних підприємств і організацій, висувають перед споживчою кооперацією завдання комплексної оцінки можливостей подальшого функціонування, пошуку шляхів зміцнення економічного потенціалу і конкурентоспроможності.

Економічний потенціал – це “...сукупність економічних ресурсів і можливостей країни (групи країн), що можуть бути використані для досягнення цілей соціально-економічного розвитку суспільс-

тва” [1]. Відтак на мікрорівні економічний потенціал підприємства можна визначити як сукупність економічних ресурсів і можливостей підприємства, що можуть бути використані для досягнення його соціально-економічного розвитку.

Для успішної реалізації стратегічних цілей споживчої кооперації України, накреслених рішенням XXI (позачергового) з’їзду, організаціям і підприємствам потрібно повніше використати наявні економічні ресурси і можливості. У зв’язку з цим важливо визначити склад і величину економічних ресурсів, задіяних у господарській діяльності, окреслити роль і місце кожного виду економічних ресурсів у виконанні стратегічних завдань та оцінити реальні можливості забезпечення конкурентоспроможності і тривалого ефективного функціонування підприємств в ринкових умовах. У цьому контексті зупинимося на фінансовому потенціалі як складовій економічного потенціалу.

Треба визнати, що дослідженню суті фінансового потенціалу за допомогою комплексного підходу для визначення його ролі і місця у відтворювальному процесі з погляду пошуку конкурентних можливостей підприємства приділялося недостатньо уваги. Основна думка науковців зосереджувалася на фінансових ресурсах, процесі їх формування, розміщення і використання. Тому не дивно, що фінансовий потенціал у навчальному посібнику Н. С. Краснокутської трактується як фінансові ресурси. Автор у блочно-модульній структуризації потенціалу підприємства виділяє блок ресурсів, в якому вказує фінансові ресурси [2, с. 13], визначає їх суть як наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, проаналізовано ліквідність. Наявність кредитних ліній і т. ін. [2, с. 14], не розкриваючи змісту вказаних складових елементів. Водночас, на наш погляд, нею допущена неточність у розкритті сутності фінансових ресурсів як сукупності власного та позикового капіталу. Н. С. Краснокутська аргументовано розглядає потенціал підприємства як економічну систему, в якій складові елементи вступають у взаємодію, залежать один від одного та становлять певну цілісність, не вдаючись у деталізацію можливостей кожного з них зокрема.

Водночас фінансовий потенціал – поняття дещо ширше, ніж поняття “фінансові ресурси”.

Фінансовий потенціал є важливою складовою економічного потенціалу підприємства, якісна оцінка якого характеризує можливість або неможливість ресурсного забезпечення прогнозованих завдань економічного і соціального розвитку як на стадії розробки плану, так і під час його виконання. Ефект від повноти використання фінансового потенціалу безумовно досягається у тісній взаємодії зі всіма складовими потенціалу підприємства як економічної системи.

Економічна суть фінансового потенціалу, його роль і місце в економічному потенціалі підприємства, на наш погляд, впливає з економічної суті фінансів підприємства.

Згідно із фінансовим словником [3], фінанси підприємств – це “... система економічних відно-

син, які виникають у процесі формування, розподілу та використання фондів грошових ресурсів.

Фінанси підприємств обслуговують формування і кругообіг їхніх коштів у процесі підготовки виробництва, під час виготовлення і реалізації продукції, при утворенні і розподілі доходів, коштів матеріального заохочення й інших коштів. Основне призначення фінансової системи підприємств – створення фінансових ресурсів, необхідних для поточної виробничої діяльності та подальшого виробничого і соціального розвитку”.

Більшість авторів підручників і навчальних посібників з фінансів підприємств притримуються цієї думки і розглядають фінанси підприємств як: “...економічні відносини, пов’язані з рухом грошей, формуванням грошових потоків, розподілом і використанням доходів і грошових фондів суб’єктів господарювання в процесі відтворення” [4, с. 7], або “...сукупність економічних відносин, що складаються на грошовій основі в процесі відтворення валового внутрішнього продукту і пов’язані з кругооборотом виробничих фондів, формуванням і використанням грошових доходів і фондів грошових ресурсів підприємств для їх економічного і соціального розвитку” [5, с. 202-203].

Фінансові ресурси – це “...сукупність коштів що перебувають у розпорядженні держави та суб’єктів господарювання, характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом її розвитку. Фінансові ресурси поділяються на централізовані (створюються на рівні держави) і децентралізовані (створюються на рівні підприємств, організацій, об’єднань)” [3].

Більшість авторів підручників і навчальних посібників з фінансів підприємств розглядають фінансові ресурси як кошти, акумульовані у фондах грошових ресурсів (статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал) та частину коштів, яка використовується у нефондовій формі (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, цільове фінансування тощо) [4, с. 10; 6 с. 14; 7, с. 15-16 та ін.]. Це кошти, якими підприємство розпоряджається на правах власника.

Однак окремі науковці під фінансовими ресурсами розуміють сукупний капітал, вкладений в активи підприємства, включаючи довгострокові і короткострокові кредити банків, кредиторську заборгованість усіх видів тощо [2, с. 14; 8 с. 14; 9, с. 38 та ін.]. На наш погляд, такий підхід до визначення складу фінансових ресурсів не є правильним, оскільки залучені і позичені кошти не забезпечують передумов фінансової стійкості, а використовуються у фінансово-господарській діяльності за потребою, на певних умовах і для підприємства є борговими зобов’язаннями.

Виходячи з економічної суті фінансів підприємств, фінансовий потенціал можна визначити як фінансові ресурси і фінансові можливості, що можуть бути використані для ресурсного збалансування видатків, передбачених планом економічного та соціального розвитку підприємства на поточний рік і в перспективі.

Повнота використання фінансового потенціалу залежить від фаховості розробників плану, системності підходу розробки плану та рівня економічної обґрунтованості показників плану. У цьому аспекті Білоусова О. С. справедливо підкреслює роль фінансового планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора економіки [10, с. 45].

Ситник Г. В. визначає фінансовий потенціал підприємства як систему наявних фінансових ресурсів та компетенцій щодо їх ефективної акумуляції в необхідних обсягах, розподілу та створенні конфігурацій і пропозицій, які забезпечують цінність для власників та інших стейкхолдерів [11, с. 321]. У ньому розкривається шлях реалізації фінансових можливостей через фахову компетентність кадрового потенціалу.

У кожному із наведених визначень суті фінансового потенціалу простежується однаковість щодо його ролі і місця у потенціалі підприємства, що дає підставу стверджувати необхідність та економічну доцільність повноцінного його використання у системному пошуку конкурентних переваг підприємства.

Ефективність використання фінансового потенціалу, перш за все, залежить від повноти акумуляції необхідної величини фінансових ресурсів та їх розміщення в активах підприємства. Оскільки фінансові ресурси уособлюють власний капітал, то від величини і частки власного капіталу в сукупному капіталі, задіяному у господарській діяльності підприємства, раціональності його розміщення в активах, залежить платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність боргових зобов'язань і можливість ресурсного збалансування видатків, передбачених планом (бізнес-планом) в усіх напрямках діяльності. У разі додаткової потреби в інвестиціях, майно, сформоване за рахунок власного капіталу, є реальною заставою для отримання кредиту.

Таким чином, реалізуються фінансові можливості потенціалу в процесі фінансового планування і прогнозування, основним завданням якого є ресурсне збалансування обороту виробничих фондів на засадах самодостатності і ліквідності боргових зобов'язань, створення передумов фінансової стійкості, платоспроможності й кредитоспроможності, ресурсного забезпечення реальних інвестицій і заходів соціального спрямування [10, с. 13], а також в ході виконання плану (при коригуванні планових показників з врахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на обсяги діяльності та фінансові результати, потребі реорганізації, реструктуризації чи санації підприємства).

3. Способи оцінки фінансового потенціалу

Оцінка фінансового потенціалу повинна проводитися під кутом зору втілення у життя фінансової стратегії і забезпечення підприємству фінансової стабільності упродовж прогнозованого (планового) періоду. З цією метою важливо проаналізувати за останні 3-5 років:

- наявність, склад і структуру власного капіталу, його достатність, щоб забезпечити підпри-

ємству фінансову незалежність (його частку >50% у сукупному капіталі);

- забезпеченість підприємства власними оборотними коштами за величиною, що забезпечить платоспроможність, кредитоспроможність і поточну ліквідність боргових зобов'язань.

Не менш важливо проаналізувати ефективність розміщення та використання власного, позиченого і залученого капіталу, зокрема в таких аспектах, як:

- структура активів і пасивів за укрупненими показниками;

- рентабельність власного і сукупного капіталу;

- фондвіддача капіталу, вкладеного в активи підприємства;

- чиста рентабельність підприємства;

- рентабельність обороту від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- частка собівартості у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- частку операційних витрат у валовому прибутку;

- строки інкасації (погашення) дебіторської і кредиторської заборгованості.

Вище названі показники дають можливість оцінити фінансовий потенціал підприємства на звітну дату, а їх динаміка з урахуванням передбачуваних змін – фінансові можливості економічного і соціального їх розвитку у майбутньому.

За бажанням аналітика перелік показників, що характеризують ефективність використання фінансового потенціалу, може бути розширеним і більш деталізованим. Але головне – він має передбачати комплексний підхід до оцінки фінансового потенціалу в контексті економічного потенціалу під кутом зору забезпечення конкурентних переваг і тривалого ефективного функціонування підприємства на засадах самокупності та самофінансування.

В умовах реалізації програми подальшого реформування споживчої кооперації України, прийнятої XXI (позачерговим) з'їздом, незрілою є комплексна оцінка фінансового потенціалу кооперативних організацій і підприємств, визначення їх фінансових можливостей. Адаптація системи споживчої кооперації України до умов ринкової економіки потребує більш повного використання наявного фінансового потенціалу для підвищення ефективності господарської діяльності.

Треба визнати, що фінансові можливості кооперативних організацій і підприємств використовуються далеко не повністю. Стійка висока забезпеченість власним капіталом (понад 80% у сукупному капіталі) розкриває можливість залучити із зовнішніх джерел (зокрема кредитів банку) у 2-3 рази більше капіталу проти реально залученого. Але залучати кошти необхідно під економічно обґрунтовані об'єкти, затрати на які в прогнозовані строки повинні окупитися. За рахунок банківського і комерційного кредитів доцільно приводити до конкурентоспроможного стану магазини, заклади ресторанного господарства та інші необхідні суспільству підприємства. При цьому важливо, щоб прогно-

зовані доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і прибуток на цих підприємствах за темпами росту були суттєво вищими темпів росту сукупного капіталу, а капітальні роботи проводилися у максимально стислі строки (2-3 місяці).

Варто зазначити, що цільове зовнішнє запозичення капіталу за умови забезпечення платоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань при ефективному його використанні буде сприяти швидкому оновленню матеріально-технічної бази та росту доходів і прибутку. Але економічно неоправдане залучення позикових коштів чи неефективне їх використання призведе до зростання боргів і погіршення фінансового стану підприємства.

Щоб запобігти поточній неліквідності, треба дбати про раціональне розміщення власного і залученого капіталу в активах підприємства. Для цього доцільно скеровувати не 9-12% власного капіталу на формування оборотних активів (як це мало місце впродовж 2006-2012 рр. (табл. 1)), а в 2-3 рази більше, що створить реальні фінансові передумови на засадах високої поточної ліквідності боргів для наповнення маркетів широким асортиментом високоліквідних товарів і дозволить збільшити обсяг діяльності, підвищити фондвіддачу активів та рентабельність авансованого в активи власного і залученого капіталу.

додаткових), капіталізації дивідендів, нарахованих на пайові внески, капіталізації чистого прибутку, скерованого на економічний розвиток;

- реалізації майна, що не використовується, або використання якого є втратним. Кошти від продажу скерувати на поповнення статутного капіталу для збільшення власних оборотних коштів.

По-друге, доцільно скористатися фінансовими можливостями щодо залучення капіталу із зовнішніх джерел на позиковій основі і оптимізувати структуру сукупного капіталу підприємств та організацій споживчої кооперації. Тривалий консервативний підхід до структури джерел формування капіталу (табл. 2) та його розміщення в активах (табл. 1) не сприяв інвестиційно-інноваційному розвитку кооперативних підприємств і організацій, а на цій основі — збільшенню доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), підвищенню рентабельності капіталу, вкладеного в активи (табл. 3).

Наявне заставне майно, висока фінансова стійкість і ліквідність боргових зобов'язань, прибуткова діяльність кооперативних підприємств дає можливість без ризику втрати ліквідності залучити позикові кошти на суму 600-700 млн. грн., тоді як фактична заборгованість за банківськими кредитами і позиковими коштами на 31.03.2013 р. становить всього 142,3 млн. грн.²¹

Таблиця 1

Забезпеченість власним капіталом та його розміщення в активах підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2006-2012 рр. (станом на 31.12)

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1. Власний капітал, млн. грн	2733,3	2838,4	2971,4	3088,4	2766,5	2957,9	3010,1
1.1. В необоротних активах	2503,2	2572,3	2718,5	2810,0	2494,9	2626,8	2653,5
1.2. В обороті	230,1	266,1	252,9	278,4	271,6	331,1	356,6
2. Частка власного капіталу в обороті, %	8,4	9,4	8,5	9,0	9,8	11,2	11,8

Таблиця 2

Структура сукупного капіталу та її вплив на фінансову стійкість підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2006-2012 рр. (станом на 31 січня), %

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Власний капітал	85,4	83,0	81,5	82,1	81,0	81,1	81,8
Банківські кредити та позикові кошти	3,4	4,0	4,8	4,3	5,2	5,3	4,4
Кредиторська заборгованість	11,2	13,0	13,7	13,6	13,8	13,6	13,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Фінансова стійкість підприємств і організацій	17,0	20,4	22,7	21,8	23,4	23,3	22,2

Оскільки власні кошти (табл. 1) у своїй більшості (80-85%) вкладені в необоротні активи, то змінити структуру розміщення власного капіталу можна тільки шляхами:

- збільшення величини власного оборотного капіталу за рахунок пайових внесків (основних і

²¹ Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за I квартал 2013 року // Центральна спілка споживчих товариств України. – Київ. – 2013. – С. 31.

**Фінансові результати від господарської діяльності підприємств системи
Укоопспілки за 2006-2012 рр.**

Показники	Роки						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальний фінансовий результат, млн. грн.	56,4	113,6	145,9	102,0	85,0	105,6	121,9
Кількість підприємств, одиниць	6230	5743	5323	5088	4486	4378	4376
З них прибуткових, %	92,7	94,9	97,0	97,3	99,2	98,0	98,5
Фінансовий результат у середньому на одне підприємство, тис. грн.	9,1	19,8	27,4	20,0	18,9	24,1	27,9

Поміркований підхід до формування капіталу та його розміщення в активах буде сприяти також призупиненню процесу зменшення відтоку кооперативних підприємств, яких тільки за 2006-2012 рр. зменшилося на 1854 одиниці (6230-4376), та дозволить поступово на правовій основі залучати у господарську діяльність об'єкти, передані в оренду. Можливість розширення власного сегменту на ринку товарів і послуг – одна з важливих конкурентних переваг споживчої кооперації.

4. Висновки

В умовах ринку, особливо за фінансово-економічної нестабільності, кооперативним підприємствам необхідно вміло і сповна використовувати свій економічний потенціал, важливою складовою якого є фінансовий потенціал.

Якісна оцінка фінансового потенціалу, ефективне використання фінансових ресурсів як важливого фактора ресурсного збалансування видатків, передбачених планом з усіх видів діяльності, так фінансових можливостей у поєднанні з іншими складовими економічного потенціалу в пошуку конкурентних переваг, необхідні для того, щоб забезпечити тривале функціонування підприємств на засадах фінансової стійкості, рентабельності, платоспроможності, кредитоспроможності та ліквідності боргових зобов'язань.

Фінансовий потенціал необхідно розглядати не лише в аспекті наявних фінансових ресурсів, а й фінансових можливостей досягнення певних цілей, реалізації стратегічних завдань, накреслених ХХІ (позачерговим) з'їздом споживчої кооперації України.

Тому вміле і виважене використання фінансового потенціалу в процесі розробки стратегії економічного і соціального розвитку споживчої кооперації України, складання перспективних і поточних фінансових планів прискорить приведення підприємств до конкурентоспроможного стану, дозволить скоротити кількість закритих торговельних підприємств і об'єктів, переданих в оренду, збільшити обсяги діяльності та підвищити ефективність господарської діяльності в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Словник іншомовних слів // [за ред. академіка АН УРСР О.С. Мельничука]. – К.: Головна редакція Української Радянської енциклопедії, 1985. – 966 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

3. Загородній А. Г. Фінансовий словник. / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – [2-ге видання, виправлене та доповнене]. – Львів: "Центр Європи", 1997. – 576 с.

4. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін]. – [6-те вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

5. Біла О. Г. Фінанси: навчальний посібник / О. Г. Біла, І. Р. Чуй. – [друге видання]. – Львів: "Магнолія 2006", 2012. – 390 с.

6. Біла О. Г. Фінанси підприємств. навчальний посібник / О. Г. Біла. – Львів: "Магнолія 2006", 2009. – 383 с.

7. Фінанси підприємств: навчальний посібник: курс лекцій / [за ред. д.е.н., проф. Г. Г. Кірейцева]. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

8. Партин Г. О. Фінанси підприємств: навчальний посібник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів: ЛБУ НБУ, 2003. – 265 с.

9. Ковалева А. М. Финансы фирмы: учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.

10. Білоусова О. С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора / О. С. Білоусова // Маркетинг і менеджмент. – 2011. – № 3, Т. 1. – С. 45-54.

11. Ситник Г. В. Фінансовий потенціал як об'єкт фінансового планування: сутність та характеристика елементів / Г. В. Ситник // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №4 (14). – С. 319-323.

12. Біла О. Г. Фінансове планування і прогнозування: навчальний посібник / О. Г. Біла. – Львів: Компакт-ЛВ, 2007. – 316 с.

13. Центральна спілка споживчих товариств України. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Укоопспілки за 2006-2012 рр.