

Працівник, який постійно розвиває виробничі здібності, стає здатним здійснювати високопрофесійно функціональні обов'язки із застосуванням сучасних більш досконалих, прогресивних прийомів, способів та методів. Тому актуальною стає розробка комплексу заходів щодо забезпечення необхідної якості процесу відтворення професійних здібностей ЛК БП. Такий процес має здійснюватися при певних умовах, що сприятимуть удосконаленню формування компетентності високої якості, тобто тих професійних характеристик персоналу, що є дійсно необхідними для отримання кінцевого результату БП. Це потребує вдосконалення системи професійної підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації персоналу підприємств. Порушена система підготовки та підвищення кваліфікації працівників БП, істотні зміни на ринку праці, що обумовлюють нові вимоги до його учасників, а також демографічний спад призвели до нестачі професійно-компетентного персоналу на багатьох підприємствах будівельної галузі. Тому виникла необхідність швидкого генезису й навчання існуючих кадрів, що для БП означає підвищення якості підготовки працівників, які пов'язують свою професійну діяльність із цілями і завданнями самого підприємства, що в свою чергу, веде до зростання продуктивності праці і зниження плінності кадрів. Якість навчання персоналу є однією з умов, що впливає на якість отриманих знань і як наслідок – на ефективність використання професійних характеристик ЛК.

Список використаних джерел

1. Лич В.М. Актуальні питання розвитку людського потенціалу України / В.М. Лич. – Наукове видання «Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми». Монографія за ред. д.е.н. М.М. Якубовського. – НДЕУ Міністерства економіки України. – К.: 2005. – 407 с.
2. Матеріали сайту Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Матеріали сайту Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
4. Тройнікова О.М. Економіко-фінансова діяльність будівельних організацій. Видання 2-е виправлене та доповнене / О.М. Тройнікова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 159 с.
5. Геець В.М., Семіноженко В.П. Інноваційний перспективи України / В.М. Геець, В.П. Семіноженко. – Харків: Константа, 2000. – 2006. – 272 с.
6. Мариничева М. Днсять общепринятых заблуждений об управлении знаниями (KnowledgeManagement) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://referaty.com.ua/ukr/details/20837/>
7. Мильнер Б.З. Обучающиеся организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua>
8. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: «Основа», 2006. – 592 с.
9. Колективна монографія. Проблеми та перспективи соціального розвитку / За ред. Т.М. Кір'ян. – К.: 2011. – 367с.

О.А. ЗОРИНА,

доктор економічних наук, професор, Національна академія статистики, обліку та аудиту

Аналіз фінансового потенціалу підприємства: теоретичний аспект

В статті розглянуто сутність фінансового потенціалу підприємства та завдання його аналізу. Визначено основні структурні елементи аналітичного забезпечення та надано рекомендації щодо побудови методики аналізу.

Ключові слова: аналіз, фінансовий потенціал, фінансовий стан, показники.

Е.А. ЗОРИНА,

доктор экономических наук, профессор, Национальная академия статистики, учета и аудита

Анализ финансового потенциала предприятия: теоретический аспект

В статье рассмотрена сущность финансового потенциала предприятия и задачи его анализа. Определены основные структурные элементы аналитического обеспечения и даны рекомендации по построению методики анализа.

Ключевые слова: анализ, финансовый потенциал, финансовое состояние, показатели.

O. ZORINA,

Doctor of Economics, professor, National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Analysis of financial potential of a enterprise: theoretical aspect

In the article the essence of financial potential of a enterprise is considered and the tasks of its analysis. The basic structural elements of analytical support are defined and recommendations on construction of the analysis method are given.

Key words: analysis, financial potential, financial status, indicators.

Постановка проблеми. Підвищення рівня відповідальності в прийнятті управлінських рішень є одним з головних пріоритетів розвитку сучасного підприємства, а забезпечення стійкості фінансового стану відноситься до першорядних стратегічних завдань, які стоять сьогодні перед управлінцями. У зв'язку з цим формування і оцінка ресурсної бази, найважливішою складовою якої є фінансовий потенціал, стає однією з актуальних проблем, які потребують термінового вирішення. В умовах перетворень, які характеризуються нестабільністю економіки, мінливістю кон'юнктури ринків збуту, перманентними змінами вартості факторів виробництва та цін фінансових ресурсів, змінами в конкурентному середовищі та іншими макро- і мікро-економічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства є формування його фінансового потенціалу, який являє собою найпотужніший потенціал для оперативного й стратегічного впливу на виробничо-господарську діяльність та економічний розвиток підприємства [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та оцінки фінансового потенціалу підприємств характеризуються різноманіттям аспектів і досліджуються багатьма вченими і фахівцями, серед яких: В.Г. Бикова, О.Е. Бурдіна, О.Г. Денисюк, Н.В. Касьянова, В.О. Кунцевич, О.І. Маслак, О.В. Парацій, Ю.М. Ряснянський, М.К. Старовойтов, Д.О. Троць, В.В. Турчак, П.А. Фомін та інші.

Мета статті. Розглянути сутність фінансового потенціалу підприємства та дослідити методiku здійснення аналізу фінансового потенціалу.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку економічних відносин для підтримки рівня конкурентоспроможності підприємств необхідно застосовувати такі фінансово-економічні механізми, які б сприяли забезпеченню їхньої економічної стабільності. Одним із

таких інструментів може бути аналіз фінансового потенціалу підприємства, тобто відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови [1]:

1) наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;

2) можливості залучення капіталу, в обсязі необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

3) рентабельності вкладеного капіталу;

4) наявності ефективної системи керування фінансами;

5) забезпечення прозорості поточного та майбутнього фінансового стану.

Термін «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», що в перекладі означає «приховані можливості». У загальному розумінні «потенціал» розглядається як «засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [3].

Великий економічний словник трактує термін «потенціал» як «сукупність наявних засобів, можливостей в певній області...» [4, с. 705].

Економічна енциклопедія вказує, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. В енциклопедії виокремлюється та тлумачиться позичковий потенціал банківської системи, виробничий, експортний, інтелектуальний, інформаційний, природний потенціал [5, с. 13].

У Великому тлумачному словнику української мови «потенціал» подано як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галу-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зі, ділянці; запас чого–небудь, резерв; приховані здатності, сили якої–небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [6, с. 902].

На підставі систематизації визначень поняття «фінансовий потенціал підприємства», наведеної автором Н. М. Левченко [2], та проведених теоретичних досліджень нами запропоновано визначення аналізу фінансового потенціалу, під яким розуміємо сукупність прийомів, способів та методів оцінки фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу, з метою досягнення максимально можливого фінансового результату.

Для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства застосовується наступна методика, що включає такі етапи [1]:

1. Визначення рівнів фінансового потенціалу підприємства та їх характеристика.

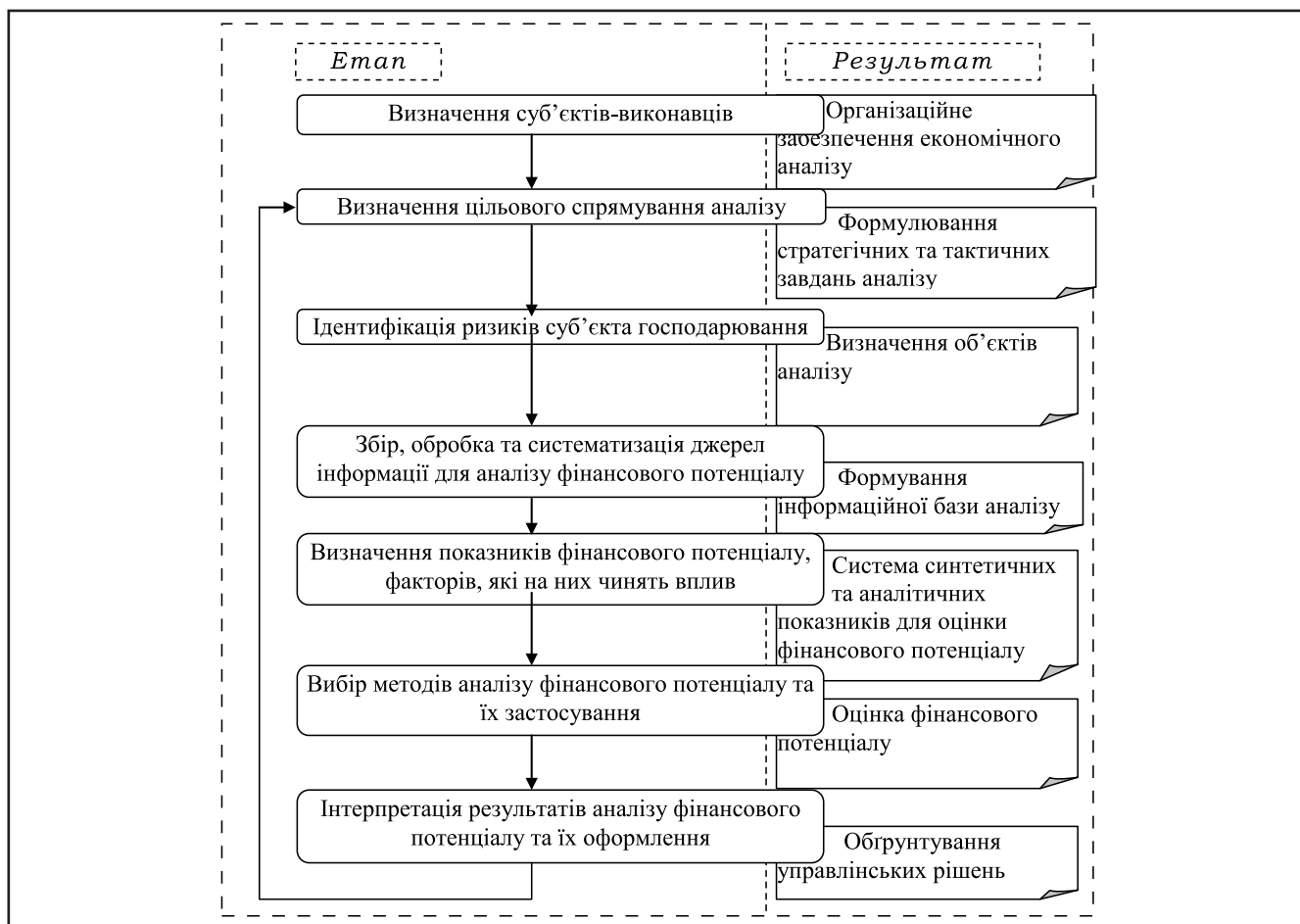
2. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за результатами фінансових показників.

3. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

4. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами».

5. Здійснення комплексної оцінки фінансового потенціалу підприємства, проведеної експертним шляхом на підставі значимості кожної складової.

Усі чинники, що так чи інакше впливають на фінансовий потенціал підприємства, можна умовно поділити на дві групи: об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних чинників відносять такі, що не залежать безпосередньо від суб'єктів прийняття рішень: інфляція, конкуренція, політичні та економічні кризи, екологія, мита, наявність режиму найбільшого сприяння, можлива робота у зоні вільного економічного підприємництва тощо. До суб'єктивних чинників відносять ті, котрі характеризують суб'єкт прийняття відповідних рішень: виробничий потенціал, технологічне забезпечення, рівень предметної та технологічної спеціалізації, організація праці, ступінь кооперативних зв'язків, рівень техніки безпеки, рівень компетентності та інтелектуальний потенціал суб'єкта прийняття рішень, вибір типу контрактів з інвестором чи замовником тощо.



Загальна схема аналізу фінансового потенціалу

Системність та комплексність дослідження фінансового потенціалу зумовлена побудовою методики аналізу, визначення змісту та взаємозв'язків її елементів. Загальна схема аналізу фінансового потенціалу, яка стала основою для визначення основних структурних елементів аналітичного забезпечення та побудови методики аналізу, відображена на рисунку.

Розглянемо детальніше кожен з етапів. Залежно від фінансових можливостей, обсягів діяльності, розгалуженості організаційної структури можлива організація роботи з аналізу фінансового потенціалу у децентралізованій та централізованій формі. У сучасних умовах господарювання, пов'язаних з обмеженістю ресурсів, гостро постають питання ресурсозбереження, у тому числі, і в контексті формування фонду оплати праці, тому створення відокремленого структурного підрозділу для здійснення аналізу фінансового потенціалу з цих позицій може бути невиправданим. При наявності у структурі управління підприємства департаменту економічного аналізу функції з аналізу фінансового потенціалу, на наш погляд, повинні бути включені до компетенції працівників такого департаменту (централізована форма). При децентралізованій формі обов'язки з проведення економічного аналізу фінансового потенціалу можуть бути розподілені між наступними суб'єктами-виконавцями: фінансова служба на чолі з фінансовим директором, головний бухгалтер та працівники бухгалтерії, аналітичний відділ, аналітики. При наявності у організаційній структурі підприємства окремих

бізнес-одиниць питання організації аналізу вирішуються відповідно до їх потреб з подальшим узагальненням для управління діяльністю.

Суб'єктів аналізу фінансового потенціалу доцільно класифікувати за наступними ознаками: відносно підприємства (зовнішні та внутрішні), за характером участі (користувачі та виконавці). Перша ознака має значення для аналізу фінансового потенціалу, насамперед, через характер доступу до джерел інформації для здійснення аналізу, для зовнішніх суб'єктів доступ має обмежений характер (як правило, тільки до загальнодоступної інформації – фінансової звітності), що зумовлює й обмеженість методичного інструментарію, підвищує питому вагу застосування якісних методів. Внутрішні суб'єкти обмежені у доступі до інформації тільки у межах посадових прав та обов'язків, тому їх можливості щодо вибору методів для аналізу значно розширюються, що зумовлює комплексне використання кількісних та якісних методів аналізу фінансового потенціалу. Суб'єкти, які входять до груп заінтересованих осіб також можуть бути класифіковані за вказаними ознаками: власники (акціонери), управлінці та працівники, покупці, контрагенти, державні органи, громадська спільнота, банки (кредитори) та інші (ЗМІ, неурядові організації, конкуренти тощо). Виділення суб'єктів аналізу фінансового потенціалу важливе з точки зору визначення цілей, у табл. 1 визначені базові цільові установки різних груп заінтересованих осіб.

Відповідно до цільового спрямування групи заінтересованих осіб уточнюються та формалі-

Таблиця 1. Запити груп заінтересованих осіб до інформації за аналізом фінансового потенціалу

| Група заінтересованих осіб | Цільове спрямування аналізу ризиків |
|--|---|
| Власники (акціонери) | Уникнення або мінімізація негативних факторів, виявлення потенційних загроз приросту фінансових результатів, дивідендів та збільшенню вартості підприємства |
| Управлінський персонал | Обґрунтування управлінських рішень щодо управління фінансовим потенціалом за всіма аспектами діяльності |
| Працівники підприємства | Отримання впевненості у стабільності роботи підприємства, збереженості робочих місць, забезпеченості стабільного рівня оплати та умов праці |
| Державні органи | Безперервність діяльності підприємства, як основа стабільності надходжень до бюджету |
| Банківські установи, кредитори | Визначення стратегії і тактики співпраці, оцінка загроз виконання зобов'язань |
| Покупці та замовники | Забезпечення стабільності у задоволенні своїх потреб, повне та своєчасне виконання договірних зобов'язань |
| Місцева громада | Створення умов для стабільного функціонування соціальних інститутів |
| Інші (ЗМІ, неурядові громадські організації) | Використання результатів аналізу фінансового потенціалу підприємства у своїй професійній діяльності |

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зуються базові завдання аналізу фінансового потенціалу та визначаються об'єкти аналізу фінансового потенціалу.

Одним з найважливіших етапів методики економічного аналізу є формування інформаційної бази, яка визначає можливість та ефективність застосування того чи іншого методу аналізу фінансового потенціалу. Формування інформаційної бази передбачає ідентифікацію та систематизацію інформаційних об'єктів.

Створення раціональної інформаційної бази, інтеграції зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків є основою побудови системи показників, які характеризують ефективність процесу управління фінансовим потенціалом на основі аналізу. Інформація, що використовується для управління фінансовим потенціалом, є підґрунтям рішень, за допомогою яких суб'єкт управління впливає на об'єкт управління (фінансовий потенціал). Кожне тактичне і стратегічне рішення, що приймається керівництвом, повинно бути точно і своєчасно доведено до осіб, які безпосередньо впливають на об'єкти управління. У свою чергу, сигнали знизу повинні швидко надходити нагору для своєчасного реагування на них і оперативного коригування управлінських рішень.

В загальному вигляді джерела інформації для здійснення аналізу фінансового потенціалу можна представити у такому вигляді (табл.2)

Формування інформаційної бази для аналізу фінансового потенціалу процес трудомісткий, який вимагає обізнаності зі всіма аспектами діяльності підприємства (внутрішніми чинниками)

та умовами зовнішнього середовища (зовнішніми факторами).

У питаннях інформаційного забезпечення, зовнішні суб'єкти, на відміну від внутрішніх суб'єктів, як правило, обмежені загальнодоступною інформацією публічного характеру, виключення складають випадки, коли власники та управління підприємством заінтересовані у здійсненні аналізу фінансового потенціалу зовнішніми суб'єктами і самостійно надають необхідну інформацію (наприклад для отримання кредитів, залучення додаткових інвестицій тощо). Фінансова звітність як джерело інформації для аналізу фінансового потенціалу має першочергове значення для управління активами та пасивами суб'єкта господарювання, оскільки саме їх склад та структура визначають параметри фінансового стану, аналіз їх співвідношення дає можливість оцінити та прогнозувати фінансовий стан підприємства. Не зважаючи на інформативність фінансової звітності, слід враховувати її недоліки, основний з яких статичність наведеної інформації. Для зовнішніх заінтересованих осіб у якості складової інформаційної бази важливе значення мають статистичні дані через свою доступність та відображення динамічних характеристик.

Формування аналітичної інформації для обґрунтування управлінських рішень здійснюється на основі системи показників. Слід зауважити, що серед зарубіжних і вітчизняних учених немає єдиної думки щодо конкретизації критеріїв та показників аналізу фінансового потенціалу господарюючого суб'єкта. Технологія побудови системи показ-

Таблиця 2. Складові інформаційної бази для аналізу фінансового потенціалу

| Група джерел інформації | Склад інформаційних джерел |
|-------------------------|---|
| Нормативні | Формують нормативне поле для аналізу: Міжнародні стандарти, нормативні документи Міністерств та відомств України, галузеві методичні рекомендації з економічного аналізу |
| Планові | Стратегічний план діяльності, бюджети всіх рівнів, кошториси, бізнес-плани, плани санації, інвестиційні проекти |
| Облікові | Інформація, яка формується у системі бухгалтерського обліку: дані первинних документів, рахунків бухгалтерського обліку, облікових реєстрів, внутрішня управлінська звітність, фінансова та консолідована звітність, податкова звітність |
| Статистичні | Статистичні дані, дані статистичних збірників та регіональних відділів статистики, статистична звітність |
| Інші | Установчі документи, проспект емісії акцій чи інших цінних паперів, свідоцтво про державну реєстрацію випуску акцій та інших цінних паперів, перелік афілійованих осіб АТ та належних їм акцій, договори, рішення судових органів, результати податкових перевірок, аудиторські висновки, результати попередніх аналітичних досліджень, курси валют, фондові індекси, кредитні історії, технічна документація, спеціальні обстеження, ділове листування, рекламні матеріали, преса, ЗМІ, Інтернет-мережа тощо |

ників, варіанти і моделі їх використання у зарубіжній практиці об'єднані під загальним терміном «performance measurement», що означає «оцінка результатів». Показники, які найчастіше використовуються у аналітичній роботі, наведені у табл. 3.

У цих трактуваннях відсутні ознаки, що дозволяють однозначно ідентифікувати показники у частині співвідношення з відповідною функцією управління. Проте показники не існують поза їх цільовим призначення щодо відповідної функції управління. Відповідно, у межах кожної з представлених груп показники можна класифікувати за двома критеріями: 1) об'єктивні, що відображають природу і зміст економічного показника і зумовлені змінами зовнішнього середовища та інституційними змінами; 2) суб'єктивні, на які впливають управлінські рішення.

Інтегрованість усіх ланок системи управління підприємства у єдиний інформаційний простір обумовили значну варіативність процедурної сторони аналізу фінансового потенціалу, що здійснюється за наступними етапами: визначення об'єктів, що підлягають аналізу, його мети та завдань, складання плану аналітичної роботи та розробка системи показників, які характеризують об'єкт дослідження; аналіз інформаційної бази, оцінка її об'єктивності та відповідності обліковим даним; отримання показників результатів діяльності суб'єкта господарювання та їх порівняння з базовим рівнем (показниками плану, фактичними даними за попередні періоди та з прогнозними показниками бізнес-плану); визначення впливу факторів на результати господарювання та виявляються невикористані резерви підвищення ефективності виробництва. оформлення результатів аналітичного дослідження, розробка заходів щодо їх впровадження, контроль ефективності.

Наведені етапи деталізовано у табл. 4.

Слід зазначити, що аналітики й управлінські консультанти у розвинених країнах інтенсивно розробляють нові методики аналізу й оцінки фінансового потенціалу, що поєднують аналіз фінансового стану та фінансових результатів з оцінками стратегічних можливостей і перспектив, використовуючи основні положення та інструменти сучасної теорії фінансів як доповнення до оцінки активів підприємств.

Заключним етапом аналізу фінансового потенціалу є оформлення результатів та їх інтерпретація. Для забезпечення процесу управління фінансовим потенціалом результати аналізу фінансового потенціалу запропоновано оформлювати у вигляді «Внутрішнього звіту з аналізу фінансового потенціалу».

Ділова репутація, інвестиційна привабливість суб'єкта господарювання, його привабливість як учасника ділових відносин визначається ступенем інформаційної прозорості, достатністю інформації для визначення тактики та стратегії взаємовідносин. На практиці зовнішні суб'єкти (контрагенти, рядові акціонери, засоби масової інформації, зацікавлені соціальні групи тощо) не володіють інформацією для адекватної оцінки фінансового потенціалу, що ускладнює прийняття рішень. Разом з тим, інформація про фінансовий потенціал підприємства та ступінь його контрольованості управлінським персоналом, впевненість у подальшому безперебійному функціонуванні підприємства виступає домінуючим чинником рівня зацікавленості зовнішніх суб'єктів у ділових стосунках.

Таблиця 3. Система показників аналізу фінансового потенціалу

| Показники | Зміст показників |
|-------------|---|
| Економічні | величини, критерії, рівні, вимірники, що характеризують стан економіки країни, регіону, підприємства, домогосподарства, їх економічний розвиток |
| Облікові | нормативна, законодавчо встановлена система показників для реєстрації процесів руху капіталу підприємства за фактами їх здійснення |
| Планові | показники змістовної характеристики цілей, які повинні бути досягнуті підприємством |
| Нормативні | показники, встановлені щодо кількості та якості ресурсів з метою їх ефективного використання у процесі досягнення мети |
| Статистичні | показники кількісної оцінки властивостей явища, що вивчається, з урахуванням єдності якісної та кількісної сторін |
| Контрольні | показники оцінки виконання управлінських рішень, використання та формування резервів економічного потенціалу |
| Аналітичні | показники, що відображають обсяг, рівень та економічну ефективність виробничих, фінансових і господарських процесів як всієї діяльності підприємства, так і окремих її сторін |

Таблиця 4. Складові методики аналізу фінансового потенціалу

| Номер етапу | Назва етапу | Характеристика етапу |
|-------------|---|--|
| 1 | Постановка завдання | Визначення завдань аналізу |
| | | Розробка програми та плану аналітичних робіт |
| 2 | Формулювання мети розв'язання проблемної ситуації | Визначення напрямів виконання завдань аналізу |
| | | Визначення джерел інформації |
| | | Підготовка матеріалів для аналізу |
| 3 | Виявлення чи вироблення альтернатив досягнення мети | Визначення і групування альтернативних чинників зміни показників діяльності підприємства |
| | | Розробка макетів аналітичних таблиць, методичних вказівок щодо їх заповнення, методів оформлення матеріалів аналізу |
| 4 | Характеристика можливого стану зовнішнього економічного середовища | Збирання інформації та визначення додаткових джерел її отримання |
| | | Аналітична обробка інформації |
| 5 | Виявлення можливих результатів дій | Попередня оцінка результатів аналізу |
| | | Аналіз причин зміни показників при можливих альтернативах дій |
| 6 | Характеристика та оцінка результатів реалізації альтернатив у конкретних умовах зовнішнього економічного середовища | Виявлення зв'язків між реалізацією альтернатив і зовнішнім середовищем |
| | | Виявлення невикористаних можливостей для позитивних змін показників діяльності в умовах впливу факторів зовнішнього економічного середовища |
| 7 | Добір критеріїв оцінки відповідно до результатів дії поставленої мети | Здійснення аналізу на основі ранжованих показників оцінки залежно від поставленої мети |
| | | Оцінка результатів шляхом моделювання процесів через встановлення алгоритмів зв'язку між різними показниками з урахуванням реальних зв'язків |
| 8 | Оцінка відповідності результатів дії поставленої мети | Формування оціночної системи узагальнюючих (синтетичних) і аналітичних показників, шляхом встановлення взаємозв'язків між показниками |
| | | Визначення рівнів значень відповідності |
| 9 | Оцінка очікуваного ефекту дії | Обґрунтування параметрів ефективності дії |
| | | Порівняльний аналіз концепції і очікуваного ефекту дій |
| 10 | Порівняння окремих альтернатив за очікуваним ефектом і вибір найкращого | Розробка алгоритму порівняння прогнозних альтернатив |
| | | Розробка альтернатив розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства |
| 11 | Прийняття рішень | Розробка висновків за результатами аналізу |
| | | Розробка конкретних дій та заходів |

Висновки

Таким чином, ефективна взаємодія підприємства з зовнішніми заінтересованими особами, інтеграція у зовнішнє середовище передбачає підвищення інформаційної прозорості діяльності підприємства. З цією метою, ми пропонуємо розкривати інформацію про фінансовий потенціал для зовнішніх заінтересованих осіб. Одним із аргументів на користь необхідності розкриття інформації про фінансовий потенціал для зовнішніх заінтересованих осіб є той факт, що при відсутності такої інформації, в умовах невизначеності та інформаційного вакууму, останні змушені довіритись експертам. Слід зазначити, що далеко не завжди методи оцінки фінансового потен-

ціалу зовнішніми експертами застосовуються на достатньому професійному рівні. Необхідно розуміти, що будь-яка, навіть і непрофесійна, оцінка, особливо якщо вона повторюється засобами масової інформації, формує у населення та контрагентів певні сподівання і, відповідно, впливає на поведінку суб'єктів ринку, що далеко не безпечно, може спричинити паніку, ажіотаж, завищені сподівання тощо, а, це, у свою чергу негативно позначиться на господарській діяльності. Тому суб'єктам господарювання доцільно упередити виникнення спекулятивних настроїв або зняти напругу у суспільстві шляхом досягнення транспарентності у питаннях політики управління фінансовим потенціалом.

Список використаних джерел

1. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: Формування та використання: Оцінка фінансового потенціалу підприємства / Н.В. Касьянова, Д.В.Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б.Балакай: [Електронний ресурс]. –Режим доступу:http://pidruchniki.com/1151051354119/ekonomika/otsinka_finansovogo_potentsialu_pidpriyemstva.

2.Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики / Н.М. Левченко // Інвестиції: практика та досвід. – К.: Економіка, 2012.– №2. – 114 с.

3. Управление организацией: Энцикл. слов. – М.:Издательский дом ИНФРА»М, 2001. – 822 с. [Электронный ресурс]:Режим доступа: <http://yas.yuna.ru>

4. Большой экономической словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4»е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.

5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ...СВ. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад, і голов, ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ»Перун», 2002. – 1440 с.

УДК 331.4:658:69

М.М. ЗИНЧЕНКО,

здобувач Київського національного університету будівництва і архітектури

Інтелектуальний капітал підприємства: сутність та особливості формування в будівництві

У статті розглядаються сучасні підходи до визначення та класифікації інтелектуального капіталу будівельного підприємства. Виокремлено рівні сутності інтелектуального капіталу. Проаналізовано основні етапи та фази формування інтелектуального капіталу підприємства. Дано характеристику елементам які формують інтелектуальний капітал підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні ресурси, будівельне підприємство, економіка знань, знання, інформація.

М.М. ЗИНЧЕНКО,

соискатель Киевского национального университета строительства и архитектуры

Інтелектуальний капітал підприємства: сутність та особливості формування в будівництві

В статье рассматриваются современные подходы к определению и классификации интеллектуального капитала строительного предприятия. Выделены уровни сущности интеллектуального капитала. Проанализировано основные этапы и фазы формирования интеллектуального капитала предприятия. Дана характеристика элементам которые формируют интеллектуальный капитал предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные ресурсы, строительное предприятие, экономика знаний, знания, информация.

M. ZINCHENKO,

postgraduate student of the Kiev National University construction and architecture

Intellectual capital of the enterprise: the essence and particularities of formation in the construction

The article deals with modern approaches to the definition and classification of intellectual capital of a construction company. Singularly the levels of the essence of intellectual capital. Analyzed the basic stages and phase of formation of intellectual capital of the enterprise. The characteristic of elements forming the intellectual capital of the enterprise is given.

Key words: intellectual capital, non-material resources, construction enterprise, economy of knowledge, knowledge, information.

Постановка проблеми. Інтелектуальний капітал для будь-якого суспільства є його багат-

ством, однією з найвищих цінностей, запорукою лідерства у світовому господарстві, конкуренто-