

УДК 330.354:336.005.336(477)

Г. П. Куліш,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,
Національна академія статистики, обліку та аудиту,
E-mail: kulish.anna@mail.ru;

В. В. Чепка,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”,
E-mail: FinVK@ukr.net

Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки

Висвітлено практичні проблеми дослідження сутності фінансового потенціалу та його взаємозв'язку з ресурсним і виробничим потенціалом підприємства. Проаналізовано вплив фінансового потенціалу на господарську діяльність та стратегічні цілі підприємства. Доведено, що фінансовий потенціал є ключовим інструментом трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у фінансові результати діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, економічний потенціал, ресурсний потенціал, організаційний потенціал, стратегічні цілі.

В умовах нестабільної економіки, яка характеризується значними змінами макро- і мікроекономічних факторів та волатильністю конкурентного середовища, пріоритетним завданням підприємств є формування фінансового потенціалу та пошук ефективних методів управління ним для свого ринкового розвитку. В цьому контексті особливу актуальність набувають дослідження й оцінка наявного фінансового потенціалу та виявлення можливостей його нарощування.

Проблемам оцінювання фінансового потенціалу та його впливу на господарську діяльність підприємств присвячено низку досліджень. Вагомий внесок у розв'язання зазначених проблем зробили Ю. Карпенко, О. Костевич, О. Олексюк, І. Плікус, І. Репіна, М. Старовойтов, О. Федорін, П. Фомін, В. Чевганова та багато інших науковців. Ними опрацьовано вагому частину теоретичних, методологічних та прикладних аспектів фінансового потенціалу підприємства. Водночас сутність фінансового потенціалу та його вплив на стратегічні цілі підприємства наразі залишаються мало дослідженими.

У сучасних умовах господарювання, що характеризуються нестабільністю розвитку ринкової економіки, посиленням процесів глобалізації і конкуренції, вітчизняні підприємства мають функціонувати більш ефективно, спрямовуючи свою діяльність не лише на задоволення поточних потреб, насамперед у формі отримання прибутку, а й на планування майбутньої діяльності та нарощування фінансового потенціалу. У цьому контексті особливу актуальність набуває дослідження основних рис, притаманних фінансовому потенціалу,

та його зв'язку з виробничим, інноваційним, інвестиційним, маркетинговим та організаційно-управлінським потенціалами підприємства.

Рівень економічного розвитку суб'єкта визначається його ресурсним потенціалом, зокрема умовами його формування й ефективністю використання, що є детермінантами ефективного функціонування підприємства на ринку та його конкурентоспроможності. Додамо, що це стосується як окремого підприємства, так і країни в цілому. У свою чергу, ефективне функціонування підприємства – це результат вдало організованого управління його фінансовим потенціалом, що сприятиме підвищенню результативності діяльності господарюючого суб'єкта.

Фінансовий потенціал є ключовим важелем, який формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати господарської діяльності підприємства [1, с. 155]. На сучасному етапі вирішення багатьох економічних проблем підприємствами стає можливим за умов підвищення ефективності використання наявних ресурсів.

В узагальнюючому вигляді потенціал розглядають як засоби, запаси та джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані для досягнення визначеної мети, виконання виробничої програми і розв'язання існуючих проблем [2, с. 213–214].

Потенціал підприємства свідчить не тільки про наявність можливостей реалізації сформульованих завдань, а й про використання цих можливостей для досягнення визначеної мети [3, с. 60]. Інформаційний пошук показав, що існують різні підходи до визначення поняття “потенціал підприємства” та виокремлення його видів. Так, ресурсний потенціал можна розглядати як сукупність ма-

теріальних і нематеріальних ресурсів (виробничих та управлінських), достатній рівень яких сприяє досягненню визначених цілей, а недостатній унеможливує таке досягнення. Функціональний і ресурсно-функціональний потенціал трактують як поєднання ресурсів та можливостей, що підпорядковуються цільовій спрямованості підприємства. Ототожнення цього поняття тільки з сукупністю або можливостей, або спроможностей, або ресурсів не є коректним; при дослідженні потенціалу підприємства потрібно враховувати інші процеси, що відбуваються на ньому [4, с. 99].

Отже, поняття “потенціал” пов’язане з характером стратегічних цілей підприємства. Функціонування та розвиток будь-якого суб’єкта господарювання є можливим лише за наявності певного потенціалу, перш за все фінансового.

Серед науковців не існує єдиної позиції щодо сутності поняття “фінансовий потенціал підприємства”, його формування та використання.

Так, М. Сичов і К. Таксир виділяють ресурсний і результативний підходи до формування фінансового потенціалу [5, с. 65]. Ресурсний підхід ґрунтується на методах кількісної інтерпретації фінансових результатів і виявлення прихованих можливостей, тобто наявних резервів, та їх залучення в умовах практичної діяльності. Другий методологічний підхід – результативний – передбачає досягнення найвищих результатів при фіксованому обсязі та використанні всіх видів ресурсів. Очевидно, що обидва підходи слід розглядати в їх взаємозв’язку і взаємозумовленості [6]

Зазначимо, що у більшості сучасних публікацій автори ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами підприємства [7, с. 10; 8, с. 17]. Проте ці два поняття не ідентичні, хоча і близькі за змістом. Фінансові ресурси можна розглядати як складову фінансового потенціалу, тобто як грошові доходи і накопичення, отримані підприємством від використання наявних ресурсів (матеріальних і трудових). А загалом під фінансовим потенціалом варто розуміти сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та використанням фінансових ресурсів, здатних приносити дохід у певний період. Натомість окремі автори ототожнюють це поняття з поточним фінансово-майновим станом підприємств [9, с. 27], що доволі суттєво звужує поняття “фінансовий потенціал”. Проведене дослідження доводить, що фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, організаційно-управлінського потенціалів у фінансові результати діяльності та використовується для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Отже, на підставі аналізу наукових джерел можна визначити основні риси фінансового потенціалу, а саме:

- фінансовий потенціал є ширшим поняттям, ніж фінансові ресурси підприємства;
- фінансовий потенціал визначає фінансові можливості підприємства і їх реалізацію за певних умов;
- фінансовий потенціал впливає на фінансову стійкість та конкурентоспроможність підприємства;
- фінансовий потенціал передбачає досягнення позитивних фінансових результатів внаслідок його використання.

Водночас слід відмітити, що фінансовий потенціал взаємопов’язаний з економічним. Такий взаємозв’язок має забезпечувати максимально ефективну реалізацію цілей з урахуванням особливостей кожного етапу розвитку підприємства і можливість трансформації різних видів потенціалу у фінансові результати. Взаємозв’язок фінансового і економічного потенціалів представлений схемою (рис. 1). Кожен із цих видів потенціалу робить свій внесок у формування кінцевих фінансових результатів. Як наслідок, потрібно враховувати та формувати структуру складових потенціалу підприємства з метою досягнення максимального результату. У процесі аналізу й оцінки структурних характеристик виникають певні труднощі, пов’язані з функціонуванням всіх його елементів. На практиці буває складно встановити значення кожного типу ресурсів і його внеску в потенціал.

Серед складових фінансового потенціалу важливе місце відводиться організаційному потенціалу, який характеризується спроможністю забезпечити стійке положення підприємства на ринку та реалізацію визначеної загальної стратегії підприємства. Цей потенціал визначається рівнем прогресивності підприємства (упровадженням науково-технічних розробок та інновацій) та його організаційною структурою.

Маркетинговий потенціал пов’язаний зі здатністю підприємства ефективно виявляти, формувати і задовольняти потреби споживачів. У складі маркетингового потенціалу окремо виділяють таку складову, як логістичний потенціал (логістика постачання, логістика виробництва, логістика розподілу чи збуту; логістика персоналу; логістика матеріалів та готових товарів; логістика енергетичних й інформаційних потоків). Останній можна визначити як функціональну спроможність системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності з пересування у просторі та руху в часі: персоналу – перевезення співробітників, їх розміщення; переміщення матеріалів і готових виробів згідно з часовим графіком роботи – транспортування, складування, збереження, сортування та перерозподіл енергетичних та інформаційних потоків [8, с. 17].



Рис. 1. Структуризація фінансового потенціалу та його взаємозв'язок з економічним потенціалом підприємства

Маркетинговий потенціал тісно пов'язаний з виробничим. Під час формування виробничої стратегії та виробничої програми підприємства мова йде про комплексне врахування його ресурсних і ринкових можливостей, При цьому і виробничий, і маркетинговий потенціали підприємства слід розглядати й досліджувати в нерозривній єдності та взаємозв'язку [10, с. 176].

Управлінський потенціал проявляється через стабільний фінансовий стан підприємства, його прибутковість і рентабельність, реалізацію визначених стратегічних завдань підприємства. Економічний потенціал підприємства являє собою сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [11, с. 19].

Фінансовий потенціал (за умови ефективного процесу його формування), насамперед його обсяг і рівень, доцільно розглядати як важливу складову механізму забезпечення інноваційної діяльності.

На розвиток підприємства в майбутньому і можливості інвестування грошових коштів впливають зовнішні та внутрішні фактори. Перші пов'язані зі станом економіки в цілому, правовим регулюванням діяльності підприємства, політичними процесами в суспільстві, а також фінансо-

вими ресурсами держави тощо. Другі доцільно розглядати як внутрішні можливості та наявні ресурси, на які може розраховувати підприємство для досягнення своїх цілей.

Для аналізу внутрішніх факторів доцільно використовувати досить поширений метод SWOT-аналізу (аббревіатура SWOT складається з таких понять: strength – сила; weakness – слабкість; opportunities – можливості; threats – загрози). Цей метод дозволяє одночасно виявляти внутрішні та зовнішні фактори й визначати стратегію розвитку підприємства. Метод базується на системі збалансованих показників ефективності (Balanced Scorecard) – основних показників діяльності, за допомогою яких можна визначити рівень досягнення стратегічних цілей підприємства. При цьому виявлені сильні сторони будуть складати конкурентні переваги підприємства, а слабкі сторони – вказувати на можливі резерви для нарощування як усього потенціалу, так і його окремих складових.

Отже, підприємство вирішує завдання не тільки реалізувати наявний потенціал, а й нарощувати його, використовуючи сильні сторони підприємства й одночасно усуваючи слабкі місця.

Основою прийняття зважених стратегічних рішень щодо підвищення рівня фінансового потенціалу є фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Оцінювання фінансового стану базується на оцінці ефективності роботи підприємства, визначенні обсягів виробництва, чистого доходу, прибутку, рентабельності капіталу, розміру робочого капіталу, ліквідності та платоспроможності, фінансової

стійкості, ділової активності тощо. Висновок щодо фінансового стану підприємства робиться на основі аналізу кожного з наведених показників (табл. 1, за даними [12]).

Таблиця 1

Показники результативності великих і середніх промислових підприємств України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Частка збиткових підприємств, %	43,0	39,2	39,3	37,7	37,6	27,6
Чистий прибуток (збиток), млрд грн	11,6	31,9	2,6	-4,2	-178,7	-185,9
Фінансові результати до оподаткування, млрд грн	31,2	58,6	21,3	13,6	-166,4	-179,1
Результат від операційної діяльності, млрд грн	48,6	81,8	52,5	46,3	26,6	17,5
Рентабельність операційної діяльності, %	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	0,8
Робочий капітал, млрд грн	35	589	67	68	-16	-83
Власний капітал, млрд грн	424,8	523,1	700,3	703,2	579,2	490,6
Рентабельність власного капіталу, %	2,7	6,1	0,4	-0,6	-30,9	-37,9

Як впливає з даних таблиці, станом на початок 2016 р. близько 27,6% усіх великих та середніх промислових підприємств отримали чистий збиток. Середня рентабельність операційної діяльності промислових підприємств набула мінімального значення за аналізований період – 0,8%.

Загальна сума чистих збитків промислових підприємств у 2015 р. склала близько 185,9 млрд грн, що значно погіршило фінансові показники щодо попередніх років. Причому загальні фінансові результати від операційної діяльності промислових підприємств за вказаний період були позитивними, цей показник склав 17,5 млрд грн. Отже, основні причини незадовільних фінансових результатів промислових підприємств криються у низьких результатах від іншої діяльності та у високих фінансових витратах. Середня рентабельність власного капіталу промислових підприємств протягом останніх трьох років мала від'ємні значення і демонструвала низхідну тенденцію: у 2014 та 2015 роках цей показник дорівнював -30,9% та -37,8% відповідно. Отриманий підприємствами чистий збиток негативно позначився і на обсязі власного капіталу, що демонструє тенденцію до зменшення. Так, величина власного капіталу промислових підприємств у 2015 р. складала близько 70% від аналогічного показника у 2012–2013 рр. Причини цього полягають у масштабному виведенні капіталу та суттєвому зростанні величини нерозподіленого прибутку.

На думку ряду науковців, фінансовий потенціал визначається відносинами, які виникають на підприємстві у зв'язку з отриманням максимально можливого фінансового результату за умов наявності достатнього власного капіталу для забез-

печення ліквідності та фінансової стійкості, можливості залучення капіталу, наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість майбутнього та теперішнього фінансового стану [13].

Водночас слід зауважити, що рівень показників фінансового стану відображає результат за певним аспектом діяльності підприємства, тому їх доцільно узгодити між собою. Одним із основних підходів до вирішення цієї проблеми є побудова дискримінантної функції. Першим етапом реалізації цього підходу є вибір показників фінансового стану. Результати наукових досліджень із цієї проблематики викладено у роботах П. Дж. Фіцпатріка (1932 р.), У. Бівера (1966 р.), Е. Дікіна (1972 р.), Е. І. Альгмана (1968 р., 1977 р.), Л. Блюма (1974 р.), Р. Калюжного, Т. Клебанової, О. Омельченко, О. Терещенко [14, с. 20] та ін. Із їх досліджень відомо, що кількісні значення показників фінансового стану змінюються в часі, отже при моделюванні необхідно враховувати особливості динаміки. Загалом дискримінантна модель має такий вигляд:

$$Z = \beta_1 K_1 + \beta_{21} K_m + \beta_3 K_{st} + \beta_4 K_{av} + \beta_5 K_{da}, \quad (1)$$

де Z – вектор інтегральної оцінки фінансового стану підприємства; β_i – оцінки параметрів дискримінантної функції $i = 1, 5$; K_1 – вектор коефіцієнтів поточної ліквідності; K_m – вектор коефіцієнтів маневреності власних коштів; K_{st} – вектор коефіцієнтів фінансової стійкості; K_{av} – вектор коефіцієнтів автономії; K_{da} – вектор коефіцієнтів ділової активності.

Підприємство може вибрати інші показники оцінки фінансового стану, але, по-перше, необхідно враховувати їх кореляційний зв'язок і, по-друге,

вони мають бути значущими для застосування під час обрахунку інтегрального показника.

Використання в фінансовій практиці динаміки інтегрального показника, побудованого на визначеному механізмі математичних залежностей між групами показників, дозволяє діагностувати рівень фінансового потенціалу підприємства. Отримане розрахункове значення показника Z дозволяє визначити ефект реалізації фінансового і економічного потенціалів підприємства на основі фінансового стану й ефективності господарювання не лише в поточному періоді, а й у перспективі, враховуючи прогнози значення аналізованих показників. На кожному підприємстві, відповідно до поставленої мети аналізу, з великої кількості показників оцінки фінансового стану обирають пріоритетні для планування, які мають комплексний характер і відображають ситуацію в окремих сферах діяльності підприємства. Їх використання відображає тенденції змін фінансового потенціалу та його вплив на результати господарської діяльності підприємства.

Порівняння фактичного рівня інтегрального показника з його нормативним значенням дає змогу визначити існуючі відхилення та зумовлені ними ризики. Якщо рівень інтегрального показника перевищує його нормативну межу, вважають, що фінансовий стан підприємства стійкий. У протилежному випадку, коли інтегральний показник менше нормативного значення, фінансовий стан є нестійким.

Результати аналізу показників фінансового стану підприємства дають змогу виявити резер-

ви зміцнення потенційних можливостей підприємства. Рівень фінансового потенціалу дає змогу більш ґрунтовно визначати потребу підприємства у капіталі; оцінювати вартість джерел формування капіталу й обирати найбільш вигідні з них, а також визначати структуру капіталу відповідно до обраної стратегії розвитку підприємства.

Отже, фінансовий потенціал доцільно розглядати як синтез ресурсного і виробничого потенціалів, що беруть участь у господарській діяльності. Він є підґрунтям визначення стратегічних напрямів розвитку суб'єкта господарювання, формуючи механізм трансформації ресурсного і виробничого потенціалів у фінансові результати діяльності підприємства. У рамках діагностики фінансового потенціалу необхідно систематично проводити аналіз фінансового стану і визначення фінансової безпеки підприємства. Інформація щодо ключових показників фінансового стану має використовуватись під час оцінювання досягнення визначених цілей і вирішення поставлених завдань як у поточному періоді, так і в перспективі, при прийнятті виважених управлінських рішень з урахуванням рівня інвестиційного та резервного фінансового забезпечення.

У сучасних умовах розвитку підприємств дискусійним залишається питання методичного забезпечення оцінки його фінансового потенціалу. Тому подальші наукові дослідження варто зосередити саме на розробці комплексної методики оцінки фінансового потенціалу підприємства.

Список використаних джерел

1. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства / В. Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2010. – Т. 1, № 3. – С. 154–166.
2. Чевганова В. Я. До питання визначення економічної категорії “потенціал підприємства” / В. Я. Чевганова, Ю. В. Карпенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2–3. – С. 213–214.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2003. – 256 с.
4. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91–105.
5. Финансовый баланс территории и его использование / под ред. Н. Г. Сычова, К. И. Таксира. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336 с.
6. Гончаренко М. В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій / М. В. Гончаренко // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 3. – С. 163–171.
7. Грошев И. В. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: трудовой потенциал / И. В. Грошев, Е. М. Уланова // Вопросы оценки. – 2005. – № 1. – С. 27–30.
8. Федорін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [посіб.] / О. С. Федорін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Костевич О. Д. Фінансовий потенціал підприємств легкої промисловості в Україні / О. Д. Костевич // Легка промисловість. – 2010. – № 3. – С. 27–30.
10. Сабецька Т. І. Теоретичні аспекти визначення виробничо-маркетингового потенціалу підприємства / Т. І. Сабецька // Економічний простір. – 2014. – № 85. – С. 174–186.
11. Скоробогата Л. В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств: дис. ... кандидата екон. наук: 08.06.04 / Скоробогата Лариса Вікторівна. – К., 2005. – 220 с.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Фомин П. А. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий [Электронный ресурс] / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
14. Жолнерчик Г. Ю. Лізингове фінансування оновлення основних засобів підприємства / Г. Ю. Жолнерчик // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 205. – С. 20–24.

References

1. Boronos, V. G. (2010). Formuvannya mekhanizmu optymizatsii struktury kapitalu ta yoho vplyv na finansovyi potentsial pidpriemstva [Formation of mechanism of capital structure optimization and its impact on the financial potential of enterprise]. *Mekhanizm rehulivannya ekonomiky – Mechanism of the economy regulation, Vol.1, 3, 154–166* [in Ukrainian].
2. Chevhanova, V. Ya., & Karpenko, Yu. V. (2000). Do pytannya vyznachennia ekonomichnoi katehorii “potentsial pidpriemstva” [On the definition of the economic category of “enterprise potential”]. *Rehionalni perspektyvy – Regional perspectives, 2–3, 213–214* [in Ukrainian].
3. Borisov, A. B. (2003). *Bolshoy ekonomicheskii slovar [The Big Economic Dictionary]*. Moscow: Knizhnyi mir [in Russian].
4. Plikus, I. Y. (2012). Potentsial pidpriemstva, yoho otsinka i transformatsiia: ekonomichna ta bukhhal'terska interpretatsiia [The potential of an enterprise, its evaluation and transformation: economic and accounting interpretation]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 4, 91–105* [in Ukrainian].
5. Sychova, N. G., & Taksira K. I. (Eds.). (2003). *Finansovyi balans territorii i eho ispolzovanie [The financial balance of the territory and its use]*. Moscow: Financy i statistika [in Russian].
6. Honcharenko, M. V. (2013). Evoliutsiia sutnosti finansovoho potentsialu rozvytku terytorii [Evolution of financial potential essence of territory development]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia – Theory and practice of public administration, 3, 163–171* [in Ukrainian].
7. Hroshev, Y. V., & Ulanova E. M. (2005). Problemy otsenki ekonomicheskoho potentsiala predpriiatii: trudovoi potentsial [The problems of evaluation the economic potential of the enterprise: labor potential]. *Voprosy otsenki – The question of evaluation, 1, 27–30* [in Russian].
8. Fedorin, O. S., Repina, I. M., & Oleksiuk, O. I. (2004). *Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta otsinka [The potential of the company: formation and evaluation]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
9. Kostevych, O. D. (2010). Finansovyi potentsial pidpriemstv lehkoi promyslovosti v Ukraini [Financial potential of light industry enterprises in Ukraine]. *Lehka promyslovist – Light Industry, 3, 27–30* [in Ukrainian].
10. Sabetska, T. I. (2014). Teoretychni aspekty vyznachennia vyrobnycho-marketynhovoho potentsialu pidpriemstva [Theoretical aspects of determination of production-marketing potential of an enterprise]. *Ekonomichnyi prostir – Economic space, 85, 174–186* [in Ukrainian].
11. Skorobohata, L. V. (2005). Otsinka ta tekhnolohii obliku ekonomichnoho potentsialu diialnosti pidpriemstv [Assessment and technology of accounting of the economic potential of enterprises activity]. *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
12. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [The official website of the State Statistics Committee of Ukrainian]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/ua> [in Ukrainian].
13. Fomin, P. A., Starovoytov, M. K. (2000). Osobennosti otsenki proizvodstvennogo potentsiala promyshlennykh predpriatii [Features of the evaluation of the production potential of industrial enterprises]. www.cfin.ru. Retrieved from http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml [in Russian].
14. Zholnerchyk, G. U. (2011). Lizynhove finansuvannya onovlennia osnovnykh zasobiv pidpriemstva [Lease financing of renewal of the fixed assets of the enterprise]. *Cultura narodov Prichernomor'ia – Culture of the peoples of the Black Sea, 205, 20–24* [in Ukrainian].

Г. П. Кулиш,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансов,
Національна академія статистики, учета і аудита;

В. В. Чепка,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри корпоративних фінансов і контролінга,
ГВУЗ "Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана"

Финансовый потенциал предприятия и его роль в условиях нестабильности экономики

Освещены практические проблемы исследования сущности финансового потенциала и его взаимосвязи с ресурсным и производственным потенциалом предприятия. Проанализировано влияние финансового потенциала на хозяйственную деятельность и стратегические цели предприятия. Доказано, что финансовый потенциал является ключевым элементом механизма трансформации ресурсного и производственного потенциалов в финансовые результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: *финансовый потенциал, экономический потенциал, ресурсный потенциал, организационный потенциал, стратегические цели.*

H. P. Kulish,

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Finance Department,
National Academy of Statistics, Accounting and Audit;

V. V. Chepka,

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Corporate Finance and Controlling Department,
SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

Financial Potential of an Enterprise and its Significance in the Economically Unstable Environment

Practical aspects of the study of financial potential, its relationship with economic potential of an enterprise, the impact of financial potential of the economic performance and strategic goals of an enterprise are highlighted. It is demonstrated that financial potential takes on the role of lever building the mechanism for transforming resource and production potentials into the financial results of an enterprise. In the current economic conditions characterized by the development of market economy, intensification of globalization and competition, domestic enterprises need to operate more effectively and to focus their activities not only on meeting the current needs in form of profit, but also on planning future performance and building the financial potential. In this context, study of the essential features of financial potential of an enterprise and its relationship with production, innovation, investment, marketing and organizational management potentials has been of special importance.

The study shows that financial potential enables for transforming resource, production, innovation, investment, marketing, organizational and managerial potentials into financial performance results, and is used to achieve strategic and tactical goals of an enterprise. The essential features of financial potential are outlined:

- financial potential is a broader concept than financial resources of an enterprise;
- financial potential is a factor for financial capacity of an enterprise and their implementation in certain circumstances;
- financial potential is a factor for financial stability and competitiveness of an enterprise;
- financial potential is a factor for positive financial result;
- the scopes of financial potential determine the development trend of an enterprise.

Diagnostics of financial potential involves regular financial analysis to determine financial security. Key data on the financial performance of an enterprise need to be used in evaluating the achieved goals and problem solutions in the current period and in the future, in taking balanced management decisions with due account for the provision of investment and reserve finances

Key words: *financial potential, economic potential, resource potential, organization potential, strategic targets.*

Бібліографічний опис для цитування:

Куліш Г. П. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки / Г. П. Куліш, В. В. Чепка // Статистика України. – 2017. – № 1. – С. 29–35.