

УДК 158.14

Нагорнюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-економічний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті наведено розробку класифікації фінансового потенціалу підприємства. Визначено основні сутнісні характеристики категорії «фінансовий потенціал», на основі чого сформульовано її сутність. З врахуванням існуючих підходів до класифікації потенціалу підприємства та його фінансових ресурсів, а також на основі сформульованих сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства розроблено його класифікацію. Наведено характеристику окремих видів фінансового потенціалу підприємства згідно запропонованих класифікаційних ознак.

Ключові слова: потенціал підприємства, фінансовий потенціал підприємства, класифікація фінансового потенціалу підприємства, потенціал формування власних фінансових ресурсів, потенціал формування позикових фінансових ресурсів.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Нагорнюк Е.В.

В статье представлена разработка классификации финансового потенциала предприятия. Определены основные существенные характеристики категории «финансовый потенциал», на основе чего сформулирована ее сущность. С учетом существующих подходов к классификации потенциала предприятия и его финансовых ресурсов, а также на основе сформулированных существенных характеристик финансового потенциала предприятия разработана его классификация. Приведена характеристика отдельных видов финансового потенциала предприятия в соответствии с предложенными классификационными признаками.

Ключевые слова: потенциал предприятия, финансовый потенциал предприятия, классификация финансового потенциала предприятия, потенциал формирования собственных финансовых ресурсов, потенциал формирования заемных финансовых ресурсов.

COMPANY'S FINANCIAL POTENTIAL TYPES CLASSIFICATION

Nahorniuk O.

The article is devoted to the development of classification of company's financial potential. The main essential characteristics of the category "financial potential" are defined that allowed to formulate its essence. Classification of financial potential of the company is developed taking into account the existing approaches to the classification of the enterprise's potential and its financial resources, and also on the basis of the formulated essential characteristics of the company's financial potential. Characteristic of certain types of company's financial potential described in accordance with proposed classification features.

Keywords: potential of the company, financial potential of the company, company's financial potential classification, potential of own financial resources formation, potential of borrowed financial resources formation.

Постановка проблеми. Наукові дослідження, присвячені проблемам фінансового забезпечення діяльності підприємств, не втрачають своєї актуальності за будь-якого стану економічних відносин в країні і в світі. За умов ускладнення економічної ситуації вони набувають ще більшої актуальності, оскільки суб'єкти господарювання вимушені шукати нові форми і методи управління фінансовими потоками, які не тільки допомагають утримати конкурентні позиції, але й спрямовані на забезпечення розвитку підприємства в стратегічній перспективі. Одним з найбільш актуальних пріоритетів стратегічного розвитку підприємств на сьогоднішній день є формування та якомога повна реалізація його фінансового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням тлумачення сутності потенціалу підприємства в цілому та його фінансового потенціалу, зокрема, присвя-

чено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки Н.С. Краснокутської, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк, Б.С. Бачевського та інших. Майже всі науковці, які досліджують проблеми формування та реалізації потенціалу підприємств, класифікують його за різними ознаками і систематизують склад його елементів. Але питання класифікації фінансового потенціалу на сьогоднішній день залишається недослідженим. Окремі спроби класифікувати дане поняття зустрічається у працях І.В. Сименка та Г.О. Хом'якової. Але, на наш погляд, ці класифікації не відображають весь спектр можливих взаємозв'язків і відносин, що виникають під час формування та реалізації фінансового потенціалу підприємства, та його основних сутнісних характеристик.

Мета статті. Метою дослідження є розробка класифікації фінансового потенціалу підприємства на основі

дослідження класифікації таких базових понять, як потенціал та фінансові ресурси підприємства, та з урахуванням основних сутнісних характеристик економічної категорії «фінансовий потенціал».

Виклад основного матеріалу. Класифікація є не тільки одним з елементів методології науки, але й одним із найважливіших інструментів управління окремими явищами і процесами на підприємстві. Для того, щоб краще зрозуміти природу явища, створити систему знань про нього, його необхідно розділити на види із виділення певних особливостей тієї чи іншої групи. Класифікація (систематизація) сприяє руху науки або галузі техніки із ступеня емпіричного накопичення знань на рівень теоретичного синтезу, системного підходу. В практичній діяльності класифікація допомагає визначитися із методами управління явищами та процесами.

У Великій Радянській Енциклопедії поняття «класифікація» трактується як система супідрядних понять (класів об'єктів) якої-небудь області знання або діяльності людини, яка часто представлена у вигляді різних по формі схем (таблиць) і використовується як засіб для встановлення зв'язків між цими поняттями та класами об'єктів, а також для точного орієнтування у множині понять чи відповідних об'єктів [1]. Оскільки останнім часом кількість досліджень з теорії потенціалу взагалі і з теорії фінансового потенціалу, зокрема, суттєво зросла, виникає необхідність класифікувати дане поняття з метою теоретичного осмислення множини існуючих підходів та формулювання не досліджених раніше закономірностей.

Перш за все, відмітимо, що в економічній літературі погляди щодо трактування поняття «фінансовий потенціал» суттєво різняться. Традиційно, фінансовому потенціалу приділяється увага як структурному елементу потенціалу в цілому. Науковці у своїх поглядах поділяються на прихильників ресурсної концепції фінансового потенціалу (А.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, І.Т. Балабанов, Р.Г. Брейлі, С.Т. Майерс, Ю. Брігхем) та його результатної концепції (Є.В. Лапін, Н.С. Краснокутська).

Ми пропонуємо при визначенні поняття «фінансовий потенціал підприємства» спиратися на такі його основні сутнісні характеристики:

1) Фінансовий потенціал є самостійною економічною категорією, яка має тісні зв'язки з іншими економічними категоріями, але характеризується індивідуальними властивостями і дає підстави для систематизації специфічних знань в області економічного управління підприємством.

2) Основою фінансового потенціалу підприємства виступає сукупність його фінансових ресурсів, як власних, так і позикових, які формуються із внутрішніх та зовнішніх по відношенню до підприємства джерел.

3) Сферою реалізації фінансового потенціалу підприємства є його фінансова діяльність, яка невіддільно пов'язана із його операційною та фінансовою діяльністю, має підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності та полягає у мобілізації підприємством фінансових ресурсів у визначених для реалізації певних задач діяльності обсягах.

4) Фінансовий потенціал визначається можливостями підприємства, як його носія, залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, які, в свою чергу, визначаються рядом об'єктивних та суб'єктивних

чинників. При цьому основою суб'єктивних чинників виступають знання та уміння фінансових менеджерів (знання методів фінансування господарської діяльності, уміння застосовувати відповідні знання з метою вибору найефективніших систем та методів фінансування).

5) Фінансовий потенціал підприємства є динамічною функцією, орієнтованою на досягнення певного стану об'єкта (носія потенціалу) в майбутньому за певних зовнішніх та внутрішніх умов його функціонування. Основною задачею формування фінансового потенціалу підприємства може розглядатися забезпечення фінансування його майбутнього розвитку.

6) Фінансовий потенціал підприємства забезпечує досягнення стратегічних і тактичних цілей його діяльності, які в значній мірі визначають цільові джерела формування фінансових ресурсів у необхідному обсязі.

7) Реалізація фінансового потенціалу підприємства тісно пов'язана із фактором ризику і 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.

Із врахуванням вищевикладених сутнісних характеристик фінансового потенціалу підприємства його визначення може бути сформульовано наступним чином: «Фінансовий потенціал підприємства являє собою комплексну характеристику системи управління його фінансовою діяльністю, яка виражається у можливостях формування необхідного обсягу фінансових ресурсів із різних джерел, ефективного їх розподілу та використання з метою забезпечення тактичних і стратегічних задач фінансування майбутнього розвитку підприємства з урахуванням фактору ризику».

Для розробки класифікації видів фінансового потенціалу підприємства перш за все проведемо дослідження вже існуючих в економічній літературі підходів. Не дивлячись на множину спроб охарактеризувати сутність фінансового потенціалу, варіантів його класифікації в дослідженнях економістів зовсім небагато. І.В. Сименко пропонує класифікувати фінансовий потенціал підприємства на основі застосування чотирьох класифікаційних ознак [2]: 1) в залежності від життєвого циклу (стартовий; поточний); 2) в залежності від фінансових ресурсів, що є в наявності (високий; достатній; дефіцитний; критичний); 3) в залежності від здатності змінюватися (змінний; фіксований); в залежності від форми ризику (із довгостроковою формою ризику; із короткостроковою формою ризику; із комплексною формою ризику).

Підходячи критично до вищенаведеної класифікації, відмітимо, в першу чергу, наявність фінансових ресурсів в її основі, а саме, таку їх характеристику як рівень достатності. Цілком погоджуємося із тим, що класифікація фінансового потенціалу підприємства має спиратися на ресурсну складову, оскільки саме ресурсний підхід при визначенні фінансового потенціалу є домінуючим. Однак, на нашу думку, рівень достатності фінансових ресурсів не є єдиною їх характеристикою, яку необхідно врахувати під час класифікації фінансового потенціалу. Їх поділ на власні та позикові ресурси було б логічно і доцільно взяти до уваги, враховуючи особливості обох

видів, їх переваги та недоліки, які обумовлюють різний рівень можливостей підприємства щодо їх залучення. Що стосується стадій життєвого циклу підприємства, то недостатньо, пропонуючи таку класифікаційну ознаку, обмежуватися лише стартовим потенціалом (який має місце на етапі створення підприємства відповідно до [2]) та поточним (який має місце в процесі подальшого функціонування підприємства). Відомо, що стадії життєвого циклу підприємства, яких в сучасній економічній літературі пропонується виділяти від трьох до десяти [4], в більшості випадків можуть бути стандартизовані в чотири основні стадії (народження, зростання, стабільність, занепад), визначають суттєві відмінності в стратегічних пріоритетах діяльності і можливостях залучення фінансових ресурсів. Таким чином, виділення лише двох стадій вважаємо недостатнім для характеристики різних видів фінансового потенціалу підприємства на основі наведеної класифікаційної ознаки. Щодо такої класифікаційної ознаки як здатність змінюватися, вважаємо недоцільним її виділення взагалі, оскільки фінансовий потенціал підприємства як його інтегральна характеристика априорі не може бути незмінним. Безумовно, він змінюється, і це відбувається під впливом цілої сукупності факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Зовсім інший підхід до класифікації фінансового потенціалу пропонують Г.О. Хом'якова та О.Г. Кайгородов [3]. Перш за все, необхідно відмітити, що науковці розглядають сутність та класифікацію фінансового потенціалу економічної системи, одним із видів проявів якої є підприємство. Це відбувається на специфіці класифікаційних ознак, запропонованих дослідниками, на думку яких класифікувати фінансовий потенціал економічної системи необхідно за трьома основними ознаками та двома другорядними. При цьому основними ознаками є наступні:

1) За приналежністю фінансових ресурсів, що формують фінансовий потенціал підприємства. Розрізняють власний фінансовий потенціал та залучений фінансовий потенціал. Ця класифікаційна ознака є цілком прийнятною для підприємства як елемента економічної системи. Але, на наш погляд, некоректним є поділ фінансових ресурсів на власні та залучені (хоча така точка зору є досить розповсюдженою в літературі). Адже власні фінансові ресурси підприємство також залучає, а, отже, правомірно говорити про те, що вони також є залученими. Більш коректним з цієї точки зору є поділ фінансових ресурсів на власні та позикові. Однак, сумнівним також є присвоєння фінансовому потенціалу підприємства таких характеристик як власний та позиковий потенціал. На наш погляд, з позиції права власності на фінансові ресурси, що залучаються підприємством, доцільно виділяти потенціал залучення власних фінансових ресурсів та потенціал залучення позикових фінансових ресурсів.

2) За рівнем ієрархії економічної системи, що забезпечується: фінансовий потенціал економічної системи мікрорівня (корпорації, підприємства, філіалу, фінансово-самостійного підрозділу компанії); фінансовий потенціал економічної системи мезорівня (регіону, галузі, кластеру); фінансовий потенціал економічної системи макрорівня (країни чи об'єднання країн). Така класифікаційна ознака є специфічною для економічної системи в цілому, але не розглядається по відношенню до підприємства як її елемента.

3) В залежності від часового періоду, що вивчається: фінансовий потенціал, який є в наявності; перспективний фінансовий потенціал. В свою чергу фінансовий потенціал, який є в наявності, автори пропонують поділяти на використовуваний та невикористовуваний за ступенем його використання, а невикористовуваний фінансовий потенціал, який є в наявності, – на резервний і той, що не приносить користі – в залежності від характеру причин невикористання. Така класифікаційна ознака є достатньо розповсюдженою в аспекті класифікації потенціалу підприємства в цілому. Її пропонують застосовувати Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, В.І. Хомяков та інші дослідники. При цьому в більшості випадків вчені відповідно класифікаційну ознаку пропонують в редакції «за мірою (ступенем) реалізації» (Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, О.С. Федонін) або «за рівнем використання» (В.І. Хомяков). І при цьому виділяють такі види потенціалу як: фактичний (досягнутий, реалізований) та перспективний (вектор розвитку).

Пропонуємо для побудови класифікації фінансового потенціалу підприємства розглянути класифікації складових цієї категорії – потенціалу підприємства в цілому та фінансових ресурсів підприємства.

Візьмемо за основу класифікацію потенціалу, яку пропонують О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [4], а також В.Б. Іванов [5]. Автори виділяють вісім ознак, за якими потенціал підприємства класифікується наступним чином: 1) за рівнем абстрагованості (потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний); 2) залежно від рівня агрегованості оцінки (потенціал світового господарства, національної економіки, галузевий, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних (виробничих) дільниць та окремих робочих місць); 3) за галузевою ознакою (промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, сфери обслуговування тощо); 4) за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів (засобів); потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (трудоий) тощо); 5) за спектром урахованих можливостей (внутрішньосистемний, зовнішній (ринковий)); 6) за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.); 7) з огляду на спрямованість діяльності підприємства (експортний, імпортовий); 8) за мірою реалізації потенціалу (фактичний (досягнутий, реалізований), перспективний (вектор розвитку)).

Вважаємо за доцільне відмітити те, що дана класифікація представлена як класифікація потенціалу взагалі, але деякі її класифікаційні ознаки стосуються тільки потенціалу підприємства (елементний склад, функціональна сфера виникнення). Якщо говорити про категорію «потенціал» в її широкоаспектному розумінні, наведена класифікація не охоплює всі сфери прояву потенціалу, якщо ж розглядати тільки потенціал підприємства, то, навпаки, така класифікація виходить за межі підприємства. Для її використання при класифікації фінансового потенціалу підприємства вважаємо за доцільне взяти за основу такі класифікаційні ознаки як: за спектром урахованих можливостей і за мірою реалізації потенціалу.

Н.С. Краснокутська, крім вищенаведених ознак, пропонує застосовувати таку, як об'єкт дослідження, виділяючи ресурсну та результатну концепції потенціалу підприємства [6]. Таку позицію вважаємо доволі дискусійною, оскільки, з одного боку, дійсно, прихильність до тієї чи іншої теорії потенціалу визначає специфіку методичних підходів до його оцінювання та управління ним. З іншого боку, класифікаційна ознака об'єкта – це його властивість чи характеристика, основа для ділення, якою не можна вважати наявність різних підходів до визначення категорії «потенціал». В іншій своїй роботі Н.С. Краснокутська наводить такі класифікаційні ознаки потенціалу підприємства, як «за цілями формування» (потенціал функціонування, потенціал стійкого зростання, потенціал розвитку, захисний потенціал (антикризовий); «за ступенем ідентифікації» (ідентифікований, латентний); «за цілями реалізації» (поточний, стратегічний) [7]. Цілком погоджуємося із позицією автора щодо виділення таких класифікаційних ознак, вважаємо їх досить важливими з позиції стратегічного управління потенціалом підприємства.

Другим важливим об'єктом класифікації, який необхідно взяти до уваги для обґрунтування класифікації фінансового потенціалу підприємства є фінансові ресурси як його базовий елемент. Найбільш повний, на нашу думку, варіант класифікації фінансових ресурсів, що формується та використовуються підприємством в процесі господарської діяльності, запропонував, І.О. Бланк [8]. Вчений пропонує класифікувати фінансові ресурси за тринадцятьма ознаками, які, в свою чергу, згруповані у два блоки: 1) за джерелами та формами залучення; 2) за характером та напрямом використання. Перший блок класифікаційних ознак передбачає поділ фінансових ресурсів (ФР) підприємства за: 1) титулом власності (власні та позикові ФР); 2) групою джерел залучення по відношенню до підприємства (ФР, що залучаються із внутрішніх джерел; ФР, що залучаються із зовнішніх джерел); 3) національною приналежністю власників капіталу (ФР, що залучаються з національних джерел; ФР, що залучаються із зарубіжних джерел); 4) часовим періодом залучення (ФР, що залучаються на короткостроковий період; ФР, що залучаються на довгостроковий детермінований період; ФР, що залучаються на недетермінований період); 5) формою власності капіталу (ФР, що формуються за рахунок приватного капіталу; ФР, що формуються за рахунок державного капіталу); 6) формою акумулювання (ФР, що акумулюються у формі цільових фінансових резервів; ФР, що акумулюються у вільній формі). Другий блок класифікаційних ознак передбачає поділ ФР підприємства за: 1) напрямом господарського використання (ФР, що спрямовуються на споживання; ФР, що спрямовуються на заміщення; ФР, що спрямовуються на накопичення); 2) видом господарської діяльності підприємства (ФР, що використовуються в операційній діяльності; ФР, що використовуються в інвестиційній діяльності; ФР, що використовуються в інших видах господарської діяльності підприємства); 3) характером цілей підприємства, які реалізуються (ФР, що використовуються для реалізації оперативних цілей господарської діяльності; ФР, що використовуються для реалізації поточних цілей господарської діяльності; ФР, що використовуються для реалізації стратегічних цілей господарської діяль-

ності); 4) рівнем господарського управління підприємством (ФР, що спрямовуються на фінансування загальногосподарських потреб підприємства; ФР, що спрямовуються на фінансування діяльності окремих структурних підрозділів («центрів відповідальності»); ФР, що спрямовуються на фінансування окремих господарських операцій); 5) характером використання ФР у часі (ФР, що використовуються у детерміновані строки планового періоду; ФР, що використовуються у недетерміновані строки планового періоду; ФР, зарезервовані до використання за межами планового періоду); 6) рівнем ризику господарських операцій (ФР, що використовуються у безризикових господарських операціях; ФР, що використовуються у низькоризикових господарських операціях; ФР, що використовуються у високоризикових господарських операціях); 7) повнотою використання розподілених ФР у передбачені терміни (розподілені ФР, повністю використані у передбачені терміни; розподілені ФР, неповністю використані у передбачені терміни; розподілені ФР, повністю не використані у передбачені терміни).

На основі вищевикладеного, з урахуванням доцільності використання класифікаційних ознак, які використовуються для класифікації потенціалу підприємства та його фінансових ресурсів, додаючи нові, раніше не використовувані класифікаційні ознаки, які відображають специфічні сутнісні характеристики фінансового потенціалу підприємства, пропонуємо класифікувати дану економічну категорію наступним чином:

1. За титулом власності на фінансові ресурси, що залучаються:

– *потенціал залучення власних фінансових ресурсів*. Власні фінансові ресурси характеризуються обсягом коштів, що залучаються в діяльність підприємства, і належать йому на правах власності. Та частина з них, яка передбачена для використання у сфері накопичення (капіталізації), забезпечує формування власного капіталу підприємства. Можливості формування власних фінансових ресурсів підприємства обумовлені ефективністю господарської діяльності, перспективами зростання добробуту власників, а, отже, і вартості підприємства, а доцільність – врахуванням переваг та недоліків, якими характеризуються власні фінансові ресурси як джерело фінансування діяльності підприємства;

– *потенціал залучення позикових фінансових ресурсів*. Позикові фінансові ресурси залучаються в діяльність підприємства на основі таких основних принципів, як поверненість, платісність, строковість. Можливість залучення даної групи ресурсів обумовлюється багатьма вимогами, які висувають до підприємства кредитори, основними серед яких є достатній рівень фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності запланованого використання відповідних ресурсів, які в комплексі формують таку характеристику діяльності підприємства як кредитоспроможність.

2. За джерелами залучення фінансових ресурсів по відношенню до підприємства:

– *потенціал залучення фінансових ресурсів із внутрішніх джерел*. Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є чистий прибуток і амортизація (той їх обсяг, який заплановано до отримання в плановому періоді), а також обсяг залишку коштів резервного капіталу та нерозподіленого прибутку на початок періоду, пози-

кових фінансових ресурсів – залишок коштів забезпечення майбутніх витрат та платежів, приріст середнього залишку поточних зобов'язань по розрахунках у плановому періоді;

– *потенціал залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел*. Такими джерелами для залучення власних фінансових ресурсів підприємством є обсяг коштів від додаткової емісії акцій або додаткового продажу паїв, для залучення позикових фінансових ресурсів – весь спектр форм та видів кредитів (довгострокових, короткострокових, банківського, товарного, фінансового лізингу, облігаційної позики), які планує залучити підприємство для фінансування окремих цілей і задач свого розвитку, а також залишок коштів доходів майбутніх періодів.

3. За видом господарської діяльності підприємства, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси:

– *потенціал фінансування операційної діяльності*. Операційна діяльність є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, з метою її здійснення підприємство створюється і функціонує. Від її здійснення підприємство отримує основну частину надходжень. Характер операційної діяльності залежить від специфіки виду економічної діяльності (галузі), до якої підприємство належить. Таким чином, задачі фінансування операційної діяльності є пріоритетними в системі фінансування господарської діяльності підприємства в цілому, що необхідно враховувати в процесі формування та використання його фінансового потенціалу;

– *потенціал фінансування інвестиційної діяльності*. Інвестиційна діяльність підприємства є сферою реалізації управлінських рішень, пов'язаних із вкладенням капіталу в різні об'єкти та інструменти з метою отримання економічного або позаекономічного ефекту. Як зазначається в [9], інвестиції є найбільш активною формою залучення капіталу до економічного процесу. Але не весь обсяг капіталу, а, отже, і фінансових ресурсів, інвестується. Ту їх частину, яка залучається для інвестування, в економічній літературі називають інвестиційними ресурсами. Оскільки інвестиційна діяльність носить підпорядкований характер по відношенню до операційної діяльності, цілі залучення і використання інвестиційних ресурсів мають бути інтегрованими в стратегію розвитку підприємства. В той же час, слід враховувати те, що ефективність здійснення інвестиційної діяльності визначає темпи розвитку його операційної діяльності;

– *потенціал фінансування інших видів діяльності*. Всі інші види діяльності підприємства, які не є операційною та інвестиційною діяльністю, здійснюються, виходячи зі спектру його функціональних потреб та можливостей. Вони можуть виділятися в окремі види діяльності, якщо їх супроводжують значні фінансові потоки, але так чи інакше, є частиною операційної або фінансової діяльності підприємства. Мова йде про маркетингову, інноваційну, логістичну діяльність, діяльність з управління персоналом тощо.

4. За характером цілей господарської діяльності підприємства, для реалізації яких залучаються фінансові ресурси:

– *стратегічний фінансовий потенціал*. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для реалізації стратегічних цілей його розвитку. Враховуючи довго-

строкову перспективу розробки стратегічних цілей, під стратегічним фінансовим потенціалом підприємства розуміємо його можливість фінансувати діяльність через залучення довгострокових фінансових ресурсів (власних та довгострокових позикових);

– *поточний фінансовий потенціал*. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення цілей поточної діяльності (в межах одного року).

– *оперативний фінансовий потенціал*. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси для досягнення оперативних цілей (в межах кварталу, місяця, декади).

5. За рівнем ієрархії управління підприємством:

– *фінансовий потенціал підприємства в цілому*.

На такому рівні ієрархії управління фінансовий потенціал визначається на основі стратегічних, оперативних і тактичних планів діяльності підприємства в цілому.

– *фінансовий потенціал окремого бізнес-процесу*.

М. Портер і В. Мілар трактують бізнес процеси «як комплекс видів діяльності, які визначаються точками «входу» і «виходу» та використовують організаційні ресурси з метою створення цінності товарів/послуг для споживача» [9]. Дослідження М. Портера з проблематики бізнес-процесів дозволяють сформулювати висновок відносно того, що кожне підприємство є унікальним з точки зору сукупності бізнес-процесів, які складають його діяльність і спрямовані на формування результатів діяльності та цінності. До переліку типових бізнес-процесів підприємства, розробленого Американським центром продуктивності та якості (American Productivity & Quality Center, APQC), входять 13 їх видів, які, в свою чергу, поділяються на підвиди одного-двох порядків [7]. Кожен з таких бізнес-процесів потребує ресурсів для генерування результату. Саме з цієї точки зору пропонуємо ввести поняття «фінансовий потенціал бізнес-процесу».

– *фінансовий потенціал окремого проекту*.

В кожен момент діяльності підприємство реалізує один або декілька проектів. При цьому мова може йти про інвестиційний проект як про «документально оформлений прояв інвестиційної ініціативи господарюючого суб'єкта, який передбачає вкладення капіталу у певний об'єкт реального інвестування, спрямованої на реалізацію детермінованих у часі певних інвестиційних цілей та отримання планових конкретних результатів» [10]. Або діяльність підприємства можна розглядати як сукупність проектів, що реалізуються, характеризуються різним змістом, цільовою спрямованістю, складом і обсягом необхідних ресурсів тощо.

– *фінансовий потенціал окремого управлінського рішення*. Таке рішення може прийматися в рамках реалізації інвестиційного проекту, окремого бізнес-процесу, здійснення поточної діяльності, але його прийняття потребує залучення додаткових фінансових ресурсів і спрямовано на отримання конкретного ефекту. Оцінюючи можливості залучення фінансових ресурсів в такій ситуації доцільно говорити про фінансовий потенціал окремого управлінського рішення.

6. За спрямованістю розвитку діяльності підприємства:

– *фінансовий потенціал розвитку*.

Характеризує можливості підприємства щодо залучення та ефективного використання фінансових ресурсів для реалізації

проектів, що спрямовані на розширене відтворення господарської діяльності підприємства, забезпечуючи зростання її обсягів.

– *фінансовий потенціал реновацій*. Характеризує можливості підприємства залучати і використовувати фінансові ресурси для фінансування простого відтворення основних засобів та нематеріальних активів. Джерелом такого фінансування є створюваний на підприємстві амортизаційний фонд, відрахування коштів до якого відбувається в результаті реалізації продукції. Недостатній рівень реалізації фінансового потенціалу реновацій може свідчити про використання коштів амортизаційного фонду не за призначенням, наслідком чого може бути нестача коштів для фінансування простого відтворення, що призводить до зменшення вартості основних засобів та нематеріальних активів, наслідком чого є перехід до зруженого типу відтворювального процесу.

– *антикризовий фінансовий потенціал*. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, спрямовані на фінансування програми антикризового управління підприємством.

– *фінансовий потенціал санації*. Характеризує можливості підприємства залучати та ефективно використовувати фінансові ресурси, спрямовані на фінансування плану санації.

7. За ступенем реалізації:

– *фактичний фінансовий потенціал*. В більшості досліджень з проблематики потенціалу підприємства його фактичний потенціал характеризують як поточний, реалізований, досягнений у даний момент часу [6]. Або такий, що відображає максимальну величину фінансових ресурсів, які можна мобілізувати для фінансування відтворювальних процесів у фактичних умовах функціонування фінансової підсистеми [3]. Тобто оцінка можливостей і компетенцій підприємства щодо залучення та використання фінансових ресурсів відбувається на поточний момент часу з урахуванням досягнутого рівня розвитку підприємства.

– *перспективний фінансовий потенціал*. Характеризується можливістю залучення фінансових

ресурсів підприємством у майбутньому періоді (довгостроковому чи короткостроковому) з урахуванням перспектив діяльності і реалізації резервів зростання її ефективності.

8. За методом оцінки. В наукових працях дослідників з проблем управління потенціалом підприємства чітко простежується розмежування двох напрямів (сфер, цілей) дослідження – формування потенціалу та реалізація потенціалу. У зв'язку з цим пропонуємо поділяти фінансовий потенціал на:

– *сформований фінансовий потенціал*. Цільовою величиною дослідження в даному випадку є встановлення величини наявного фінансового потенціалу, його достатності для досягнення цілей розвитку, а також виявлення його системних властивостей і характеру розвитку.

– *використаний (реалізований) фінансовий потенціал*. Як зазначає Н.С. Краснокутська, на понятійному рівні «реалізація потенціалу» являє собою процес перетворення потенціалу в конкретні та вимірювані результати [7]. З цієї точки зору реалізований фінансовий потенціал підприємства необхідно порівнювати із сформованим на предмет рівня відповідності, а також оцінювати рівень результативності та ефективності реалізації фінансового потенціалу.

Висновки. Фінансовий потенціал підприємства є складною системою взаємовідносин, що вимагає їх упорядкування та класифікації фінансового потенціалу за рядом ознак. Такими основними ознаками є: титул власності на фінансові ресурси; джерела залучення фінансових ресурсів по відношенню до підприємства; вид господарської діяльності, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси; характер цілей господарської діяльності, для фінансування якої залучаються фінансові ресурси; рівень ієрархії управління підприємством; спрямованість розвитку діяльності підприємства; ступінь реалізації фінансового потенціалу; метод оцінки фінансового потенціалу.

Перспективами досліджень у даному напрямі є систематизація елементів фінансового потенціалу підприємства та розробка методичних підходів до його оцінювання.

1. Большая Советская Энциклопедия. URL: <http://bse.sci-lib.com/article061746.html>

2. Сименко І.В. Аналіз фінансово-економічного потенціалу підприємства : навч. посіб. / І.В. Сименко. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2004. – 145 с.

3. Хомякова А.А., Кайгородов А.Г. Финансовый потенциал экономической системы: содержание и классификация // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление государством. – 2013. – № 4 (18). – С. 3-7.

4. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2006 – 316 с.

5. Иванов В.Б., Кохась О.М., Хмельевський С.М. Потенціал підприємства : науково-метод. посіб. – К. : Кондор, 2009. – 300 с.

6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

7. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства : теорія та методологія дослідження : монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 247 с.

8. Бланк І.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М. : Издательство «Омега-Л» : ООО «Эльга», 2010. – 768 с. – (Библиотека финансового менеджера ; вып. 19).

9. Porter M. E. How Information Gives You Competitive Advantage / M.E. Porter, V.E. Millar // Harvard Business Review. 1985. № 85 (July – August). P. 149.

10. Бланк І.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.1. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 672 с.