

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE SYSTEM OF INDICATORS OF USE OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

УДК 338.001.36

Ліснічук О.А.

к.е.н.

Університет державної фіскальної
служби України**Фадєєва О.В.**

магістрант

Університет державної фіскальної
служби України

У статті надано визначення поняття «фінансовий потенціал підприємства». Визначено основні показники фінансового потенціалу підприємства. Розглянуто наявну модель інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства. Запропоновано алгоритм визначення вагомості кожного показника. Запропоновано шкалу оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, рівень використання фінансового потенціалу підприємства, інтегральна оцінка, кореляційно-регресійний аналіз, рівень вагомості показника.

В статье предоставлено определение понятия «финансовый потенциал предприятия». Определены основные показатели финансового потенциала предприятия. Рассмотрена существующая модель интегральной оценки уровня использования финансового потенциала предприятия. Предложен алгоритм определения весо-

мости каждого показателя. Предложена шкала оценивания уровня финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал предприятия, уровень использования финансового потенциала предприятия, интегральная оценка, корреляционно-регрессионный анализ, уровень значимости показателя.

The article defines the concept of "financial potential of the enterprise". The basic indicators of the financial potential of the enterprise are determined. The existing model of the integrated estimation of the level of use of the financial potential of the enterprise is considered. An algorithm for determining the importance of each indicator is proposed. The scale of estimation of the level of financial potential of the enterprise is offered.

Key words: financial potential of enterprise, level of use of financial potential of enterprise, integral estimation, correlation-regression analysis, level of importance of indicator.

Постановка проблеми. Правильно проведене оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства дає змогу прийняти правильні рішення щодо шляхів подальшого розвитку підприємства. Проведення такого оцінювання ускладнюється через існування різних методів його здійснення та присутність у цих методах значної частки суб'єктивної думки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням методики аналізу та діагностики фінансового потенціалу підприємства присвячено наукові праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити М.І. Баканова, С.Б. Барнгольца, І.А. Бланка, Я.Г. Берсуцького, О.Д. Василика, В.М. Гриньову. На сучасному етапі розвитку економіки проблема ефективного використання фінансового потенціалу продовжує зберігати свою актуальність, проте єдиної методики його аналізу та оцінювання досі не розроблено.

Постановка завдання. Серед низки наукових підходів, присвячених оцінюванню рівня фінансового потенціалу, важко виокремити загальні риси з огляду на індивідуальний науковий підхід та погляди окремих дослідників. Тому недостатньо дослідженим та висвітленим залишається питання розроблення універсальної методики оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства, що становить наукову проблематику й актуальність цього напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковому дискурсі присутнє розмаїття уявлень

про визначення терміна «фінансовий потенціал підприємства». Загалом переважає так званий ресурсний підхід, за якого фінансовий потенціал підприємства визначається як сукупність можливостей підприємства, які визначаються наявністю та організацією використання фінансових ресурсів [1]. Менш поширеним є результативний підхід, за якого відбувається ототожнення фінансового потенціалу підприємства з показниками надійності його фінансового стану, зокрема показниками ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності [2, с. 105].

На нашу думку, вагомим недоліком представлених підходів до розуміння фінансового потенціалу є ігнорування його стратегічної (перспективної) компоненти та ототожнення переважно з поточним фінансово-майновим станом. Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що дають можливість досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та перспективі.

Складовими елементами фінансового потенціалу підприємства є фінансовий потенціал розвитку, забезпечення та стійкості [3, с. 121–127].

В сучасній літературі поняття «фінансовий потенціал розвитку» розуміється як сукупність наявних ресурсів, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети

підприємства, що полягає в максимізації вартості підприємства в довгостроковому періоді [4, с. 113].

Фінансовий потенціал стійкості та забезпеченості характеризують можливість проведення та результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку передбачає саме можливість подальшого розвитку [5, с. 75–78].

Інформаційно-аналітичним базисом визначення рівня стану фінансового потенціалу підприємства є система показників оцінювання фінансового стану підприємства, що є потужним інструментом поточного та стратегічного управління фінансовою системою суб'єкта підприємницької діяльності.

На нашу думку, показники, які характеризують фінансовий стан, можна поділити на п'ять основних груп:

1) показники майнового стану – це показники, які характеризують забезпеченість підприємства майновими ресурсами; до них відносяться коефіцієнти зносу основних засобів, оновлення основних засобів та мобільності активів;

2) показники ліквідності – це показники, що характеризують здатність підприємства перетворити свої активи на грошові засоби платежу для погашення зобов'язань; ця група показників формується з коефіцієнтів поточної ліквідності (покриття), швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;

3) показники фінансової стійкості – це показники, які характеризують стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність; основними коефіцієнтами цієї групи є коефіцієнти забезпеченості власними оборотними коштами, маневреності власного капіталу, автономії, фінансового левериджу, фінансової стійкості;

4) показники ділової активності – це показники, які дають змогу оцінити ефективність використання підприємством власних коштів; до них відносяться коефіцієнти оборотності активів, обігових активів, запасів; дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, власного капіталу, а також фондівддачі;

5) показники рентабельності – це показники, які характеризують фінансові результати й ефективність діяльності підприємства; до них відносяться коефіцієнти рентабельності активів, власного капіталу, діяльності, продукції.

Для того щоб комплексно оцінити рівень фінансового потенціалу підприємства, недостатньо аналізувати лише його окремі складові. Необхідно визначити, як ці показники взаємодіють між собою, які з них мають найбільший вплив на рівень фінансового потенціалу підприємства.

Вітчизняний досвід оцінювання фінансового потенціалу підприємства представлений моделлю

діагностики фінансового потенціалу Ю.В. Сердюк-Копчечки [6, с. 92–102], що заснована на визначенні фінансової стійкості як показника рівня фінансового потенціалу, та комплексним методом оцінювання П.В. Пузирьової на основі поєднання коефіцієнтного та експертного методів [7, с. 151–156].

Рівень використання фінансового потенціалу підприємства впливає на санаційний потенціал підприємства. О.А. Лісничук трактує санаційний потенціал підприємства як сукупність ресурсів відповідної кількості та якості, а також наявність управлінських здібностей, здатних інтегрувати ці ресурси в єдине ціле та спрямованих на встановлення фінансової рівноваги та забезпечення стійкого й прибуткового розвитку в довгостроковій перспективі [8, с. 198–206].

На нашу думку, визначити, як показники майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності взаємодіють між собою, які з них мають найбільший вплив на рівень фінансового потенціалу підприємства, можна за допомогою використання інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства.

Інтегральна оцінка – показник, у якому відтворюються значення інших показників, скоригованих відповідно до їх вагомості.

Наявна модель інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства має такий вигляд [9, с. 180–184]:

$$I_{\text{факт}} = \frac{\sum_{i=1}^n a_i \cdot K_{i_{\text{факт}}} / K_{i_{\text{норм}}}}{\sum_{i=1}^n a_i}, \quad (1)$$

де $I_{\text{факт}}$ – інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства;

$i \in [1; n]$ – порядковий номер часткового показника;

a_i – рівень вагомості i -го показника;

$K_{i_{\text{факт}}}$ – фактичне значення i -го показника;

$K_{i_{\text{норм}}}$ – нормативне значення i -го показника.

В наявних методиках проведення інтегрального оцінювання фінансового потенціалу підприємства рівень вагомості i -го показника визначається за допомогою використання методу експертних оцінок. Проте, на нашу думку, такий метод ускладнює процес визначення інтегральної оцінки, оскільки, по-перше, потребує залучення експертів, по-друге, є дещо суб'єктивним. Через це ми пропонуємо визначити рівень вагомості i -го показника за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу.

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів та оцінює ступінь щільності зв'язку [10].

Під час побудови регресійної моделі впливу незалежних змінних на залежну необхідно, щоб кількість спостережень була не менше, ніж кількість змінних, тому метод визначення рівня вагомості показників за допомогою кореляційно-регресійного аналізу не може бути використаний для підприємств, які функціонують відносно нетривалий період часу.

Визначення впливу вагомості кожного показника ми пропонуємо здійснювати за допомогою таких етапів.

1) Визначення показників, які будуть включені до моделі інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства. Пропонується використовувати зазначені вище показники фінансового потенціалу підприємства.

2) Побудова кореляційної матриці. Цей етап необхідно проводити для того, щоб визначити, які саме показники впливають на залежну змінну. Він здійснюється за таким алгоритмом.

– Збір необхідної інформації стосовно діяльності підприємства в минулому; чим більше буде кількість спостережень, тобто кількість років, за які збиралась інформація, тим точніше будуть отримані дані.

– Обчислення показників, які включаються до моделі.

– Побудова кореляційної матриці, яка дасть змогу визначити кореляцію між залежною змінною та незалежними змінними; оскільки основною метою діяльності будь-якого підприємства є максимізація прибутку, ми будемо розглядати вплив показників фінансового потенціалу на прибуток підприємства.

Отримані значення в кореляційній матриці порівнюються з критичним значенням лінійного коефіцієнта кореляції. Отримані значення повинні бути більшими за критичне значення. Ті показники, які не задовольняють цю умову, не будуть враховуватися під час побудови рівняння регресії.

Також за допомогою кореляційної матриці визначається присутність або відсутність у наявній моделі мультиколінеарності.

Мультиколінеарність описує лінійну залежність між незалежними змінними (факторами) та не дає можливість визначити вплив кожного на результативну ознаку.

Якщо між незалежними змінними значення коефіцієнта кореляції перевищує 0,9, то це вказує на існування мультиколінеарності між цими змінними. Для її усунення ми пропонуємо розглядати пари незалежних змінних, які корелюють між собою, та виключати ту з них, яка має менший коефіцієнт кореляції із залежною змінною.

– Перевірка умови щодо відсутності перебільшення кількості невідомих над кількістю спостережень. Якщо ця умова виконується, то можна

визначити рівень вагомості показників за допомогою регресійного аналізу.

3) Побудова множинної регресії. Цей етап дає змогу побудувати регресійну модель впливу вибраних показників на прибутковість підприємства.

Також необхідно провести перевірку побудованої регресійної моделі на адекватність. Ця перевірка проводиться за допомогою порівняння розрахованого значення F-статистики з його критичним значенням. Якщо розраховане значення більше за критичне, то можна стверджувати, що побудована модель є адекватною.

4) Визначення рівня вагомості кожного показника. В моделі інтегральної оцінки сума всіх рівнів вагомості повинна дорівнювати 1, тому необхідно перевести коефіцієнти, які стоять перед змінними в регресійній моделі, в такі значення, які б задовольняли цю умову. Це можна зробити, скориставшись такою формулою:

$$k_i = \frac{|b_i|}{\sum_{i=1}^n |b_i|}, \quad (2)$$

де k_i – ваговий коефіцієнт змінної моделі інтегральної оцінки;

b_i – коефіцієнт, який стоїть перед змінною в регресійній моделі.

На основі визначених рівнів вагомості показників можна за допомогою наявної моделі інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства визначити рівень використання фінансового потенціалу підприємства. Проте необхідно зазначити, що визначені рівні вагомості показників не є універсальними. Вони розраховуються для кожного досліджуваного підприємства окремо.

Для того щоб зробити висновки щодо рівня використання фінансового потенціалу, необхідно порівняти отримане значення інтегрального показника з наявними рівнями його використання. Ми пропонуємо таку шкалу оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. В науковому дискурсі термін «фінансовий потенціал підприємства» розглядається за допомогою використання ресурсного та результативного підходів. На нашу думку, вагомим недоліком представлених підходів до розуміння фінансового потенціалу є ігнорування його стратегічної (перспективної) компоненти та ототожнення переважно з поточним фінансово-майновим станом. Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що дають можливість досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та в перспективі.

Показники, які характеризують фінансовий потенціал підприємства, можна поділити на

Рівні використання фінансового потенціалу підприємства

Значення інтегрального показника	Рівень використання фінансового потенціалу	Характеристика рівня використання фінансового потенціалу
$I_{\text{факт}} < 0,5$	Критичний рівень	На підприємстві неефективно використовують наявні ресурси, що призводить до збиткової діяльності підприємства та становить загрозу настання банкрутства.
$0,5 < I_{\text{факт}} < 1$	Недостатній рівень	На підприємстві існують латентні загрози прибутковості його діяльності. Вчасна ліквідація цих загроз дасть змогу уникнути підприємству втрат прибутку в майбутньому.
$I_{\text{факт}} = 1$	Нормальний рівень	Підприємство використовує наявні ресурси на достатньому рівні, що забезпечує йому прибуткову діяльність, а в найближчому майбутньому підприємство не має загроз втрати наявного рівня прибутковості.
$I_{\text{факт}} > 1$	Високий рівень	Підприємство використовує наявні ресурси на високому рівні, що забезпечує йому високий рівень рентабельності та високу конкурентоспроможність серед аналогічних підприємств.

Джерело: складено авторами

п'ять основних груп, таких як показники майнового потенціалу, показники ліквідності, показники фінансової стійкості, показники ділової активності та показники рентабельності.

Для комплексного оцінювання рівня фінансового потенціалу підприємства необхідно визначити, як ці показники взаємодіють між собою, які з них мають найбільший вплив на рівень фінансового потенціалу підприємства. Це можна зробити за допомогою інтегрального оцінювання рівня використання фінансового потенціалу підприємства.

В наявних методиках проведення інтегрального оцінювання фінансового потенціалу підприємства рівень вагомості кожного показника визначається за допомогою використання методу експертних оцінок, тому ми пропонуємо визначати рівень вагомості показників за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу. Основними етапами цього аналізу є визначення показників, які будуть включені до моделі інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства; побудова кореляційної матриці; побудова множинної регресії; визначення рівня вагомості кожного показника.

На основі визначених рівнів вагомості показників можна за допомогою наявної моделі інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства визначити рівень використання фінансового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ільїна К.О. Аналіз фінансового потенціалу стійкості інноваційного підприємства. Вісник Львівського університету. 2009. Вип. 41. С. 202–212.
2. Возняк. Г.В. Фінансовий потенціал підприємств регіону: підходи до розуміння. Вісник Університету банківської справи Нац. банку України. 2010. Вип. 2 (8). С. 27–30.

3. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 121–127.

4. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 248 с.

5. Громова А.Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 5. С. 75–78.

6. Сердюк-Копчечки Ю.В. Модель діагностики фінансового потенціала промислового підприємства. Финансы, учет, банки. 2007. Вип. 13. С. 92–102.

7. Пузирьова П.В. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 6. С. 151–156.

8. Лісничук О.А. Санаційний потенціал машинобудівних підприємств, що перебувають в умовах кризи: методологія і практика оцінки. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2013. № 33. С. 198–206.

9. Орєхова К.В., Ткаченко О.С. Методика інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. Право і безпека. 2004. Вип. 3. С. 180–184.

10. Кореляційно-регресійний аналіз. URL: <https://lektsii.org/14-81264.html>.

REFERENCES:

1. Ilyina K.O. (2009). Analiz finansovoho potentsialu stiykosti innovatsiynoho pidpryyemstva [Analysis of the financial potential of the sustainability of the innovative enterprise]. Visnyk I'vivs'koho universytetu – Visnyk of Lviv University, 41, 202–212 [in Ukrainian].
2. Wozniak G.V. (2010). Finansovyy potentsial pidpryyemstv rehionu: pidkhody do rozuminnya [Financial potential of enterprises in the region: approaches to understanding]. Visnyk Universytetu bankivs'koyi spravy Nats. banku Ukrayiny – Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine, 2 (8), 27–30 [in Ukrainian].

3. Maslak O.I. (2013). Osoblyvosti otsinyuvannya ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan' [Peculiarities of estimation of economic potential of an enterprise in the conditions of cyclic oscillations]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' – Bulletin of socio-economic research*, 1, 121–127 [in Ukrainian].
4. Kasyanova N.V., Soloha D.V., Morieva V.V., Belyakova A.V., Balakay O.B. (2013). Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta vykorystannya [Potential of the enterprise: formation and use]. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].
5. Gromova A.Ye. (2017). Finansovyy potentsial, yak osnova formuvannya prybutku pidpryyemstva [Financial potential as the basis for the formation of enterprise profits]. *Infrastruktura rynku – Infrastructure of the market*, 5, 75–78 [in Ukrainian].
6. Serdyuk-Kopchechki Y.V. (2007). Model' diagnostiki finansovogo potentsiala promyshlennogo predpriyatiya [A model for diagnosing the financial potential of an industrial enterprise]. *Finansy, uchet, banki – Finance, accounting, banks*, 13, 92–102 [in Ukrainian].
7. Pozyryova P.V. (2010). Matrytsya klyuchovykh stratehiy v upravlinni finansovym potentsialom promyslovykh pidpryyemstv [The Matrix of Key Strategies in Managing the Financial Potential of Industrial Enterprises]. *Aktual'ni problemy ekonomiky – Current problems of the economy*, 6, 151–156 [in Ukrainian].
8. Lisnicuk O.A. (2013). Sanatsiynyy potentsial mashynobudivnykh pidpryyemstv, shcho perebuvalyut' v umovakh kryzy: metodolohiya i praktyka otsinky [The rehabilitation potential of machine-building enterprises in crisis: methodology and evaluation practice]. *Zbirnyk naukovykh prats' CDTU – Collection of scientific works of the CNTU*, 33, 198–206 [in Ukrainian].
9. Orehova K.V. (2004). Metodyka intehral'noyi otsinky finansovoho stanu pidpryyemstva [The method of an integrated assessment of the financial condition of the enterprise]. *Pravo i bezpeka – Law and safety*, 3, 180–184 [in Ukrainian].
10. Korelyatsiyno-rehresiyyny analiz [Correlation-regression analysis]. (n. d.). *leksii.org*. Retrieved from: <https://leksii.org/14-81264.html> [in Ukrainian].

Lisnichuk O.A.Candidate of Economic Sciences
University of the State Fiscal Service of Ukraine**Fadieieva O.V.**Master
University of the State Fiscal Service of Ukraine**THE SYSTEM OF INDICATORS OF USE OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE**

Correctly conducted assessment of the level of use of the financial potential of the enterprise allows you to make the right decisions about the ways of further development of the enterprise. Such an assessment is complicated by the existence of various methods for its implementation and the presence in these methods of a significant proportion of subjective opinion.

Taking into account the specifics of the financial potential of the enterprise, we believe that the financial potential of the enterprise should be understood as a set of interconnected and complementary elements that provide the opportunity to achieve the planned financial results in the current period and in the future.

Indicators that characterize the financial potential of an enterprise can be divided into five main groups: indicators of property potential, indicators of liquidity, indicators of financial sustainability, indicators of business activity, and indicators of profitability.

To comprehensively assess the level of financial potential of an enterprise, it is necessary to determine how these indicators interact with each other and which ones have the greatest impact on the level of financial potential of the enterprise. This can be done by means of an integrated assessment of the level of utilization of the financial potential of the enterprise.

In the existing methods of carrying out an integrated assessment of the financial potential of an enterprise, the importance of each indicator is determined by using the expert estimation method; therefore, we propose to determine the level of importance of the indicators by using correlation-regression analysis. The main stages of this analysis are: the definition of indicators that will be included in the model of integrated assessment of the level of use of the financial potential of the enterprise; construction of a correlation matrix; construction of multiple regression; determining the importance of each indicator.

On the basis of the determined levels of weighting of the indicators, it is possible, using the existing model of the integrated assessment of the financial potential of the enterprise, to determine the level of utilization of the financial potential of the enterprise.