

Фінансовий потенціал, методи його оцінки та управління на підприємствах аграрної сфери

В сучасних умовах поступового виходу української економіки з кризового стану її падіння, усі суб'єкти господарювання незалежно від їх підпорядкованості, повинні більш реально та точно проводити оцінку своїх можливостей до ведення бізнесу. Тому для керівника кожного з них постає досить важливе питання щодо забезпечення саме ефективної діяльності та підвищення конкурентоспроможності. При цьому саме фінансовий потенціал підприємства постає значним фактором оперативного та стратегічного впливу на діяльність, майбутній його розвиток, конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість підприємства.

Тому на рис.1. визначено місце фінансового потенціалу в загальній системі потенціалу суб'єкта господарювання:



Рисунок 1 - Фінансовий потенціал як основний елемент економічного потенціалу суб'єкта господарювання *джерело [1]

Сам фінансовий потенціал не може існувати окремо від економічного потенціалу, будучи його основним елементом, що функціонує разом із виробничим, організаційним та маркетинговим потенціалом суб'єкта господарювання. Він існує у певній системі і не є ізольованим різновидом потенціалу, і тому взаємодія всіх наявних у підприємства потенціалів може принести йому максимально позитивний ефект, тому що окремо кожен з них має своє призначення та виконує окрему стратегічну роль.

Кожний із інших видів потенціалів також має своє функціональне призначення і визначення. Наприклад, маркетинговий потенціал суб'єкта господарювання призначений забезпечувати високу його конкурентоспроможність. Виробничий потенціал дозволяє виробничій системі забезпечувати випуск продукції в тому обсязі щоб відповідати попиту. Організаційний механізм призначений здійснювати ефективну систему взаємодії між елементами загального потенціалу через систему управління.

Розглянемо методи оцінки фінансового потенціалу, які можна використовувати для підприємств переробної галузі.

1. Горизонтальна оцінка представляє собою побудову аналітичних таблиць, де абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання. В умовах значної інфляції результати даного аналізу зменшуються, тому даний факт потрібно враховувати при його використанні.

2. Вертикальна оцінка визначає точну структуру засобів підприємства та їх джерел.

3. Оцінка фінансових коефіцієнтів являє собою розрахунок та аналіз таких показників як: коефіцієнт фінансової незалежності, загальної ліквідності та самофінансування.

4. Експрес-оцінка становить собою поточну оцінку основних показників діяльності підприємства.

Перші два методи оцінки фінансового потенціалу взаємодоповнюють один одного. Третій метод дозволяє оцінювати як поточний, так і перспективний майновий і фінансовий стан підприємства. Останній же метод оцінки є важливим в тому випадку, якщо не завжди є можливість провести всебічну, детальну та поглиблену оцінку, тому що іноді виникає необхідність саме в оперативній оцінці фінансового стану. Тому велике значення відводиться саме експрес-оцінці, яка дозволяє швидко та вчасно отримати основну інформацію необхідну для прийняття оперативних управлінських рішень.

Таким чином, всі існуючі методики щодо оцінки фінансового потенціалу підприємства є зазвичай складними та не можуть бути використаними в практичній діяльності бізнесменами для планування своєї економічної діяльності.

Як вже було зазначено всі методи мають як позитивні, так і негативні сторони свого застосування і тому їх необхідно використовувати у певному комплексі. Тому в сучасних умовах (падіння курсу національної валюти, зростання рівня інфляції, військові заходи тощо) провести повну та якісну оцінку фінансового потенціалу підприємства для того щоб прийняти ефективне управлінське рішення дуже важко.

Таким чином, на думку науковців розвивається 3 напрямки методики оцінки фінансового потенціалу:

- ресурсний, що визначає фінансовий потенціал як визначений рівень фінансових ресурсів (однак наявні ресурси не гарантують досягнення позитивного результату);
- результативний, оцінює фінансовий потенціал підприємства за можливістю виготовляти певний обсяг продукції або досягати необхідний рівень позитивного результату;
- результативно-ресурсний має інструменти двох вищезазначених напрямків [2].

В умовах сучасної економіки та ринку, коли достатньо важким для кожного суб'єкту господарювання є питання щодо ефективного прогнозування майбутніх результатів його діяльності, а особливо щодо мобільності наявних власних фінансових ресурсів. Вони повинні мати більшу можливість швидко змінювати напрям використання та становитися визначальним фактором для підтримання сталого розвитку підприємства. Для цього необхідно постійно оновлювати інформацію про фінансовий стан підприємства, тобто оцінювати його ФПП. Цей підхід дозволяє більш швидше реагувати на зміни як в зовнішньому середовищі так і у внутрішньому, а також коригувати діяльність підприємства.

Вважають, що методика оцінки фінансового потенціалу підприємства має бути більш спрощеною та дозволяти отримувати максимально якісну інформацію про його поточний стан. Було проведено дослідження даних методик, за результатами було виявлено, що найбільше відповідає сформованим принципам і цілям є методика оцінки фінансового потенціалу підприємства П. А. Фоміна та М. К. Старовойтова [3]. Однак дану методику необхідно поєднувати із оцінкою ймовірності банкрутства підприємства за методикою Ліса. В наукових працях зустрічаються також поєднання і з моделлю Альтмана та Бівера.

Категорія «потенціал» за своєю суттю повинна відображати не тільки наявні, а й потенційні можливості підприємства, відповідно і показник ступеня використання потенціалу повинен відображати рівень досягнення максимально можливих фінансово-господарських показників суб'єкта господарювання. Тому, для визначення рівня використання фінансового потенціалу підприємств було б доречним використовувати інтегральний показник - коефіцієнт таксономії. Даний показник використовується для статистичної характеристики більшості об'єктів, тому його можна застосувати і для оцінки досягнутого рівня розвитку аграрних підприємств за рахунок використання його фінансового потенціалу. Найбільш ефективною, на наш погляд, є використання методики на основі розрахунку таксономічного показника, основоположником якого був В.Плюта [4].

Для оцінки механізму управління фінансовим потенціалом підприємства не тільки важливі поточні значення показників, але й їхня динаміка та загальна тенденція за останні аналізовані періоди. 1 етап «Діагностика основних фінансових показників для визначення

параметрів ФП» механізму управління ФПП розрахований на довгостроковий та короткостроковий період і тим самим дозволяє визначити доцільність прийняття економічних рішень. Включає в себе: оцінку фінансових показників підприємства для того щоб визначити фактичний рівень фінансового потенціалу та дослідження причин, що стали каталізатором отриманого результату. Отримавши результати на першому етапі даємо висновки про позитивну або негативну динаміку отриманих показників, тобто проводимо їх ідентифікацію (проводимо 2 етап «Ідентифікація отриманих результатів при діагностиці»). Якщо наявною є негативна динаміка показників, тоді необхідно застосовувати 3 етап «Коригування параметрів ФП», тобто коригуючий вплив (складова частина механізму управління фінансовим потенціалом, що дозволяє своєчасно вносити зміни в обсяги, структуру та інші параметри фінансового потенціалу). В разі отриманих позитивних показників третій етап можна пропустити. При коригуванні впроваджуються необхідні заходи відповідно до поставленої мети. 4 етап «Моніторинг фінансових показників підприємства» можна вважати за основу при здійсненні процесу прогнозування на підприємстві. Воно на меті має забезпечувати по-перше, повноту, достовірність та точність прогнозу, а по-друге, – зменшувати витрати часу і коштів на саме прогнозування.

Для того щоб підприємство поступово переходило від поточного стану його фінансового потенціалу до планового (покращеного), необхідно удосконалити сам механізм управління подальшим його розвитком. Його можна представити як спеціалізований елемент всього механізму управління, що забезпечуватиме зміну сформованих етапів та елементів у всьому господарському механізмі. Так, збалансований розвиток як його ФПП так і самого підприємства має бути досягнення максимальної ефективності та доходності діяльності саме через міцність його фінансового потенціалу. Забезпечення збалансованого розвитку підприємства та його ФПП в аграрній сфері представлені на рис.2:



Рисунок 2 - Методи забезпечення збалансованого ФПП та розвитку аграрного підприємства
*джерело: власні пропозиції авторів

Література:

- 1.Бова В.А., Хринюк О.С. Значення та функції фінансового потенціалу підприємства URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661>
- 2.Гудзь Є.О. Діагностика і управління фінансовим потенціалом підприємства// Accounting and Finance, № 1 (67). 2015. С.71-76.
- 3.Фомин П.А., Старовойтов М.К Особенности оценки потенциала промышленных предприятий URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml
- 4.Паргин В.О., Задерецька Р.І., Граціян О.В. Формування фінансового потенціалу підприємства URL: <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4754>. 2016