

the inputs and sustainable development in the scale of the world and the groups of countries as well at the country level, its region, a separate territorial community.

In some developed countries, an important part of climate finance are now becoming some elements of households (fines for improper waste handling, extra income from excess electricity production and its transmission to the territorial electricity grids etc.). That's why it is advisable to develop a system of special incentives (mainly tax incentives) to encourage sponsors and patrons to invest in projects improving the climate of social reproduction at all levels: from global level to microlevel.

The structure of climate finance in current conditions should include such financial instruments as environmental taxes, incentives and penalties, as well as investments and loans to improve the climate conditions of reproduction of the inputs at all levels (international, within a particular state, region or community).

Climate finance should also include leverage, tools, norms and standards directed against those entities (states, transnational companies, individual countries, individuals) that affect climate at all levels (internationally, within a particular country, its regions, certain communities). First of all, it concerns the influence of international community on the actions of transnational companies (TNCs), that are widely not complying climate reproduction conditions, are violating environmental standards of production in developing countries.

Key words: environmental economics, climate finance, their structure, levels of climate finance, climate finance functions, mechanism of their operation, environmental taxes, environmental incentives.

Стаття надійшла до редколегії
09.02.2017 р.

УДК 330.101.542:338.48

Ірина Саух – кандидат економічних наук, докторант Житомирського державного технологічного університету, директор Житомирської філії Київського інституту бізнесу і сучасних технологій

Фінансовий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного аналізу

Основна мета статті – уточнення категорії «фінансовий потенціал підприємства» на основі узагальнення відомих наукових підходів та формування концептуальних основ його подальшого дослідження як об'єкта стратегічного аналізу. Сформовану мету деталізовано в завданнях: 1) критично оцінити наукові підходи до розкриття змісту фінансового потенціалу; 2) виділити спільні недоліки в представлених підходах та уточнити тлумачення фінансового потенціалу; 3) запропонувати концептуальні основи для дослідження фінансового потенціалу підприємства як об'єкта стратегічного аналізу. У статті, відповідно до поставлених завдань, використано такі методи дослідження, як аналіз, синтез та порівняння – для деталізації об'єкта дослідження; логічне узагальнення й наукова абстракція – при уточненні категоріально-понятійного апарату. Об'єктом дослідження виступає фінансовий потенціал підприємства, предметом – теоретичні основи дослідження фінансового потенціалу як об'єкта стратегічного аналізу. Прикладне значення результатів дослідження – у потенційній можливості розробки нових методичних наукових підходів до формування, структуризації та стратегічного аналізу фінансового потенціалу підприємства. У зв'язку з цим визначено концептуальні основи дослідження фінансового потенціалу підприємства як об'єкта стратегічного аналізу на підставі поєднання ресурсної концепції, кібернетичного й системного підходу, теорії розвитку, теорії самоорганізації та концепції динамічних здібностей, що надало можливість поглибити розуміння його сутності (як сукупності фінансових можливостей розвитку підприємства, зумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів, кадрового й інформаційного забезпечення та ефективної системи управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства у зовнішньому середовищі).

Ключові слова: фінансовий потенціал, стратегічний аналіз, ресурсний підхід.

Постановка наукової проблеми та її значення. В умовах складності, динамічності та високого рівня невизначеності зовнішнього середовища економічний аналіз як важлива підсистема управління підприємством зазнає глибоких трансформацій. Практично це проявляється в тому, що відомі аналітичні моделі ретроспективного характеру втратили свою значущість, що стало науковим підґрунтям для появи й розвитку моделей аналізу, орієнтованих на перспективу та формування

стратегічного прогнозу діяльності підприємства. Запити практики зумовлюють формування принципово нових концептуальних і методологічних основ економічного аналізу та розвитку його перспективного напрямку – стратегічного аналізу. Одним із найскладніших об'єктів стратегічного аналізу виступає фінансовий потенціал підприємства.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Вагомий внесок у дослідження проблем стратегічного аналізу зробили вітчизняні й зарубіжні вчені Н. Бек, В. Катькало, С. Орехова, Н. Пласкова, С. Тамбовцева, А. Саричев, С. Скобкін, В. Тамбовцева, А. Томпсон, А. Стрикленд, Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен та ін. Фінансовий потенціал як важливий об'єкт стратегічного аналізу досліджено в працях В. Вольської, В. Герасимчука, О. Олексюка, Н. Краснокутської, Н. Педченко, Є. Попової, В. Хом'якової, І. Шовкун, З. Шершньової. Оцінка наукових напрацювань засвідчує існування ґрунтовної теоретичної бази, пов'язаної з розвитком стратегічного аналізу та фінансового потенціалу. Водночас невіршеними залишається низка теоретичних питань стратегічного аналізу фінансового потенціалу підприємств, зокрема неоднозначне трактування сутності й структури фінансового потенціалу, різноплановість концептуальних основ та підходів до його стратегічного аналізу тощо. Незавершеність формування цілісного уявлення про стратегічний аналіз фінансового потенціалу підприємств зумовила актуальність теми статті, його мету й завдання та окреслила перспективні напрями дослідження.

Мета статті – уточнення категорії «фінансовий потенціал підприємства» на основі узагальнення відомих наукових підходів і формування концептуальних основ його подальшого дослідження як об'єкта стратегічного аналізу.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Складність оперування категорією «фінансовий потенціал» пов'язана з диференціацією відомих наукових підходів до його визначення. У цілому поняття «потенціал» можна розглядати як: 1) сукупність різних елементів; 2) організаційне та інструментальне наповнення функціонування фінансів; 3) складну систему взаємозв'язків і відносин; як індикатор розвитку; 4) змістове, структурне та якісне наповнення [1, с. 206]. Отже, поняття фінансового потенціалу в науковій літературі є неусталеним, що потребує його уточнення.

Оцінка відомих позицій науковців щодо визначення фінансового потенціалу дає підставу зробити висновок, що в літературі найбільш поширений погляд на фінансовий потенціал як на сукупність певних фінансових ресурсів підприємства або установи [2; 3; 4; 5; 6; 7], що уможливорює спрямування уваги на матеріальний складник такого поняття. В. Свірський [8] доповнює це визначення, виділяючи лише ті наявні й потенційні фінансові ресурси, що можуть бути мобілізовані та реалізовані фінансовою системою. Однак потребує уточнення рівень фінансової системи, узяті за основу визначення.

До представників першої групи потрібно віднести О. Г. Кайгородова, О. О. Хом'якова, які визначають, що фінансовий потенціал – це максимально можлива вартість усіх ресурсів підприємства за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури [9]. Це тлумачення можна уточнити: по-перше, у цьому контексті повинні визначатися фінансові ресурси, оскільки вони є похідними від усіх інших видів ресурсів; по-друге, обмеження у визначенні певною організаційною структурою здається недоцільним. До цієї ж групи авторів можна віднести тих, хто, уточнюючи погляди першої виділеної нами групи, стверджує, що під фінансовим потенціалом потрібно розуміти обсяг власних, позикових і залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат [10]. На нашу думку, виділення виключно фінансових ресурсів чи капіталу в якості фінансового потенціалу є не зовсім точним, оскільки потенціал, насамперед, характеризується, можливостями ефективного розміщення та використання сформованих ресурсів. Н. Т. Толстих відзначає, що фінансовий потенціал – це забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективність використання [11]. Уважаємо, що в умовах ринку підприємству потрібно прагнути до посідання стратегічної позиції на ринку, тому на сучасному етапі недостатньо лише планувати свою діяльність, виходячи з потреб нормального фінансового забезпечення власної діяльності.

Друга виділена нами група авторів акцентує увагу на відносинах, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [12]. Очевидно, що під таким

результатом автори розуміють максимальну величину одержаного прибутку підприємства. Але досі не досліджено наявність взаємозв'язку між потенціалом і результатами діяльності підприємства. Цей підхід можна визначити як результативний. Прибічник цього підходу П. А. Фомін під фінансовим потенціалом розуміє потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності) підприємства, потенційні інвестиційні можливості [13]. Ми не можемо погодитись із таким твердженням, оскільки автор розкриває лише результат проявленого потенціалу, але не визначає, за рахунок яких ресурсів, можливостей цей результат отриманий.

Акцент на кінцевій меті реалізації фінансового потенціалу – максимальному фінансовому результату – також ставить А. С. Назаренко, яка визначає під фінансовим потенціалом фінансові можливості підприємства, що формуються за наявності різного виду ресурсів під впливом зовнішнього оточення й внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу та системи управління з метою досягнення максимального бажаного фінансового результату [14]. Однак науковець у центр визначення поставила фінансові можливості підприємства.

Ф. І. Євдокімов, О. В. Мізіна, які представляють третю виділену групу, указують, що фінансовий потенціал – це можливості системи фінансового управління до ефективного розподілу фінансових ресурсів [15]. Однак фінансовий потенціал визначається також і можливістю системи управління до ефективного формування й використання фінансових ресурсів. У цій групі викликає заперечення визначення А. І. Олексюк [16], яка стверджує, що фінансовий потенціал – це максимальна можлива сукупність активних і пасивних, явних та прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних й інших обмежень. У цьому тлумаченні фінансового потенціалу потребує додаткового пояснення зміст активних і пасивних альтернатив, а також наявність обмежувальних факторів. Такий підхід визначимо як альтернативний, оскільки він спрямований на вибір варіанта розвитку підприємства, виходячи з його потенційних можливостей.

Заслуговує на увагу дефініція фінансового потенціалу В. О. Кунцевича, який ототожнює його зі здатністю до оптимізації фінансової системи із залученням і використанням фінансових ресурсів [17]. Потребує уточнення рівень фінансової системи, визначений науковцем, а також критерії її оптимізації, оскільки поняття оптимізації фінансових систем є дискусійним. Цей підхід визначимо як оптимізаційний.

І. П. Мойсеєнко, Л. А. Мачкур трактують фінансовий потенціал як такий, що визначає конкурентоспроможність підприємства, можливості ділового співробітництва, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансовому й виробничому відношеннях [18]. У цьому випадку потенціал розглядають як передумову конкурентоспроможності, але не розкриваються зміст та особливості формування безпосередньо потенціалу. Такий підхід сформулюємо як конкурентоорієнтований (який можна вважати складовою частиною результативного підходу, оскільки акцентовано на кінцевій меті функціонування підприємства).

Досить змістовне визначення фінансового потенціалу О. О. Маслигана, котрий ототожнює його з формалізованою моделлю системи фінансового управління, розширеною на величину можливості підприємства до цілеспрямованого фінансового розвитку [19]. У такому тлумаченні потребують додаткового уточнення «величина можливості підприємства до цілеспрямованого розвитку» й побудова безпосередньо моделі системи фінансового управління з визначенням її основних складових елементів.

Критична оцінка наведених науковцями визначень фінансового потенціалу дає підставу зробити такий висновок: 1) у більшості тлумачень основний акцент робиться на внутрішньому потенціалі підприємства, який представлено сукупністю фінансових ресурсів (власним і позиковим капіталом), що представляє матеріальне наповнення цього поняття (або ресурсний підхід); 2) деякі автори наголошують на кінцевій меті реалізації фінансового потенціалу (одержанні максимального фінансового результату, максимальних конкурентних вимог, цілеспрямованому фінансовому розвитку тощо (результативний підхід); 3) недостатньо уваги у визначеннях фінансового потенціалу приділено його формуванню; 4) у більшості визначень потенціалу не зазначено суб'єктні можливості особи, яка управляє фінансами на підприємстві, але від її знань, навичок, досвіду й можливості приймати стратегічні фінансові рішення залежить реалізація фінансового потенціалу. У результаті

оцінки позицій учених щодо визначення фінансового потенціалу узагальнено та виділено такі наукові підходи (табл. 1).

Таблиця 1

Узагальнені наукові підходи до категорії «фінансовий потенціал» підприємства*

№ з/п	Назва підходу	Сутність підходу
1	Ресурсний	Сукупність фінансових ресурсів підприємств, капітал підприємства; сукупність грошових коштів підприємства; максимально можлива вартість усіх ресурсів підприємства за умови їх функціонування в межах певної організаційної структури; забезпеченість власними ресурсами
2	Результативний	Це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату; потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності) підприємства, потенційні інвестиційні можливості
3	Резервний	Можливості підприємства; максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей)
4	Результативно-резервний	Потенційні розміри доходів з урахуванням параметрів резервів
5	Ресурсно-резервний	Відображає не лише наявні фінансові ресурси, але й приховані резерви
6	Ресурсно-результативний	Це сукупність фінансових ресурсів, які зумовлюють досягнення стратегічних цілей
7	Комплексний	Поєднує результативний, ресурсний та резервний підходи або поєднує ресурсний, інституціональний і результативний підходи
8	Оптимізаційний	Здатність до оптимізації фінансової системи
9	Конкурентно-орієнтований	Передумова конкурентоспроможності
10	Формалізований	Побудована формалізована модель
11	Системний	Визначається складниками потенціалу

* Складено автором на підставі узагальнення [1–21].

Авторський підхід до визначення фінансового потенціалу є таким: це сукупність фінансових можливостей розвитку підприємства, зумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів, кадрового й інформаційного забезпечення та ефективної системи управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства в зовнішньому середовищі.

Концептуальною основою подальшого уточнення категоріально-понятійного апарату фінансового потенціалу та його подальшої структуризації нами обґрунтовано необхідність використання ресурсної концепції (її статичного та динамічного напрямів), що дасть змогу пояснити наявність ресурсного, кадрового й організаційного забезпечення фінансового потенціалу, а також системний та кібернетичний підходи, що надасть можливість обґрунтувати наявність у складі фінансового потенціалу інформаційного забезпечення. Для дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на фінансовий потенціал підприємства вважаємо доцільним застосувати теорію розвитку, теорію самоорганізації та теорію складних систем. До того ж вважаємо доцільним обґрунтувати необхідність застосування ресурсного підходу й концепції динамічних здібностей до дослідження змістового наповнення фінансового потенціалу. Як відомо, альтернативне розуміння фірми як «низки ресурсів» почало розвиватись у 1990-х рр., однак передумови такого трактування виникли ще в 1950-х рр. Зміст ресурсного підходу можна визначити таким чином: відмінності в одержаних фірмами результатах спричинені існуючими відмінностями в наявних ресурсах. Для використання ресурсної концепції під час проведення стратегічного аналізу складових частин фінансового потенціалу потрібно враховувати дві передумови економічної теорії: 1) різноманітність у наявних ресурсах зумовлює різноманітність

фінансових результатів; 2) прагнення підприємства підвищити свої фінансові результати. Ресурсна концепція набула поширення в теорії фінансового стратегічного менеджменту як домінуюча над трансакційною теорією.

У межах ресурсної концепції розрізняють два взаємодоповнювальні аналітичні напрями – статичний і динамічний (концепція динамічних здатностей). У межах першого напрямку основну увагу приділяють змістовій стороні концепції (природі формування та збереження конкурентних переваг). У межах другого – аналізу процесів формування й мобілізації ресурсів із наступною їх трансформацією в конкурентні переваги [22, с. 122]. Перший напрям тісно пов'язаний з уже накопиченим потенціалом підприємства (потенціалом стійкості), другий – із потенціалом взаємодії та потенціалом розвитку. Використовуючи ресурсну концепцію під час дослідження питань фінансового потенціалу, зазначимо, що це сукупність необхідних для функціонування й розвитку системи різних видів фінансових ресурсів. Ресурси – це фактори виробничого процесу, які є базовою одиницею аналізу. У межах стратегічного аналізу досліджують ресурси, які за характером можна вважати стратегічними. При цьому стратегічними фінансовими ресурсами будемо вважати ті, які є важливими детермінантами стійкості конкурентної переваги. Але для виконання цієї умови ресурси мають такі властивості: довгостроковість, прозорість, мобільність, відтворюваність. В адаптованому варіанті для вітчизняних підприємств ресурс виступає стратегічним, якщо відповідає критеріям цінності, унікальності, неімітованості, незамінності [23].

Ресурсний підхід оперує загальним поняттям «ресурси», включаючи доступні ресурси, організаційні процеси, знання, інформацію, здатності, що контролюються організацією та дають змогу розробляти та реалізовувати стратегії, що підвищують ефективність і результативність [22, с. 118–125]. У розумінні стратегічного аналізу ресурсами виступають сильні сторони організації, на підставі яких будуються її стратегічні переваги. Проте не всі ресурси, що є в наявності на підприємстві, можна вважати стратегічними. Зокрема, згідно з динамічним підходом до ресурсної концепції, ресурси – це специфічні для фірми активи, які складно (якщо й узагалі можливо) імітувати. Це означає, що використання ресурсів нестратегічного характеру не завжди забезпечують зростання фінансового потенціалу підприємства з причини реалізації невігідної та неоптимальної для нього стратегії. Це вимагає уточнення критеріїв, яким повинні відповідати стратегічні фінансові ресурси. Зокрема, у дослідженнях М. Петерафа [23] виділено чотири критерії, яким повинні відповідати ресурси фірми для генерування стійких конкурентних переваг: 1) неоднорідність ресурсів; 2) обмеження конкуренції: генерувати ренти можуть лише ті ресурси, що придбані за ціною, нижчою від їхньої дисконтованої вартості; 3) конкурентам недоцільно імітувати ресурси, які генерують ренти; 4) недосконала мобільність ресурсів, що мають бути унікальними відносно конкретної фірми [23].

Отже, до стратегічних фінансових ресурсів потрібно віднести специфічні для підприємства активи, які відповідають критеріям неоднорідності, можливості генерувати майбутні ренти, компліментарності, унікальності й виступають джерелом забезпечення майбутніх конкурентних переваг. Висновок із цього такий: досягнення синергетичного ефекту під час реалізації фінансового потенціалу підприємства можливе лише за поєднання стратегічних фінансових ресурсів з іншими елементами фінансового потенціалу (кадровою, організаційною та інформаційною складовими частинами). Це сприятиме зростанню фінансового потенціалу підприємства й забезпеченню стійких конкурентних переваг.

Очевидно, що ресурсне розуміння фінансового потенціалу не розкриває всіх його характеристик, однак має вирішальне значення для проведення стратегічного аналізу. Саме тому ресурсна концепція фінансового потенціалу потребує доповнення концепцією динамічних здібностей, яка є динамічним складником цієї концепції й кібернетичною теорією. Оскільки фінансовий потенціал підприємства реалізується в динамічному зовнішньому середовищі, а підприємства є відкритими системами, для дослідження впливу макрофакторів на потенціал вважаємо за доцільне застосувати концепцію самоорганізації та теорію розвитку. Це зумовлено тим, що: 1) зовнішнє середовище є джерелом ентропійних флуктуацій (коливань), що може негативно впливати на підприємства; 2) зовнішнє середовище є фактором порядку, оскільки посилення флуктуацій може призвести підприємство до самоорганізації. Ми погоджуємось із відомим дослідником зовнішнього середовища А. Тойнбі, який стверджував, що виклики середовища є

джерелом зростання, оскільки відповіддю на виклики суспільство розв'язує проблему, яка перед ним постала [24, с. 60]. У концепції самоорганізації можна досліджувати не лише діяльність підприємства, а й функціонування його окремих складників. Це дає змогу зробити висновок, що фінансовий потенціал як складову частину підсистеми підприємства доцільно досліджувати як відкриту систему. Ця гіпотеза уможливує застосування до фінансового потенціалу всіх ознак відкритих систем, зокрема прагнення до самоорганізації під впливом зовнішнього середовища. Узагальнюючи вищесказане, зауважимо, що концептуальні засади дослідження фінансового потенціалу як об'єкта стратегічного аналізу та комплексної категорії потрібно здійснювати на основі поєднання ресурсної концепції, кібернетичного й системного підходів, теорій розвитку, самоорганізації та концепції динамічних здібностей.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Критична оцінка наведених трактувань фінансового потенціалу дала змогу визначити такі недоліки: 1) у більшості випадків основний акцент робиться на внутрішньому потенціалі підприємства, який представлено сукупністю фінансових ресурсів (власним і позиковим капіталом), що відображає матеріальне наповнення цього поняття; 2) визначається кінцева мета реалізації фінансового потенціалу (одержання максимального фінансового результату, максимальних конкурентних вигод, цілеспрямований фінансовий розвиток тощо); 3) недостатньо уваги у визначеннях фінансового потенціалу приділено процесу його формування. Фінансовий потенціал є комплексною категорією, яка нами визначається як сукупність фінансових можливостей розвитку підприємства, зумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів та ефективної системи управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства в зовнішньому середовищі. Визначено концептуальні основи дослідження фінансового потенціалу підприємства як об'єкта стратегічного аналізу на підставі поєднання ресурсної концепції, кібернетичного й системного підходів, теорій розвитку, самоорганізації та концепції динамічних здібностей, що дало можливість поглибити розуміння його сутності (як сукупності фінансових можливостей розвитку підприємства, зумовлених наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів, кадрового й інформаційного забезпечення та ефективної системи управління фінансами, що спрямовані на досягнення стратегічної фінансової позиції підприємства в зовнішньому середовищі).

Джерела та література

1. Портна О. В. Фінансовий потенціал України: проблеми та перспективи / О. В. Портна // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 205–208.
2. Бикова В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / В. Г. Бикова ; Дніпропетровський нац. ун-т. – Донецьк, 2006.
3. Лосева С. А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями / С. А. Лосева // Культура народов Причерноморья. – 2001. – № 20. – С. 34–37.
4. Пузирьова П. В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / П. В. Пузирьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/338136.ht>.
5. Сорокина Н. А. Финансовый потенциал коммерческой организации как элемент стратегического управления / Н. А. Сорокина // Власть и управление на Востоке России. – 2009. – № 1(46). – С. 57–66.
6. Стахно Н. Д. Финансовый потенциал как механизм трансформации ресурсов деятельности организаций рекреационного комплекса / Н. Д. Стахно [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: http://www.nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvfbi/2010_3/06st.pdf.
7. Терещенко Е. Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства. / Е. Ю. Терещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm.
8. Свірський В. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади / В. Свірський // Світ фінансів. 2007. – № 4(13). – С.43–51.
9. Кайгородов А. Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия / А. Г. Кайгородов, А. А. Хомяков // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://www.auditfin.com/fin/2007/4/Homyakova/Homyakova%20.pdf>.

10. Бридченко І. Г. Управління потенціалом підприємства / І. Г. Бридченко. – Донецьк : ДонГУЕТ, 2005. – 112 с.
11. Толстых Т. Н. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал / Т. Н. Толстых // Вопросы оценки. – 2004. – № 4. – С. 18–22.
12. Парацій О. О. Аналіз фінансового потенціалу підприємства / О. О. Парацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/c6rTurp.pdf.
13. Фомин П. А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий. / П. А. Фомин, М. К. Старовойтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.
14. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» / А. С. Назаренко // Економіка фінанси і право. – 2009. – № 8. – С. 22–29.
15. Євдокимов Ф. І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Серія : Економічна. – 2004. – № 75. – С. 54–59.
16. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. / О. І. Олексюк ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ, 2001. – 20 с.
17. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 123–130.
18. Мойсеєнко І. П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства / І. П. Мойсеєнко, Л. А. Мачкур // НУ «Львівська політехніка» – 2006. – Вип.16.2. – С. 201–206.
19. Маслиган О. О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / О. О. Маслиган [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_24/masligan.pdf.
20. Григоренко В. О. Фінансовий потенціал території: теоретичні аспекти та механізм формування / В. О. Григоренко // Економічні науки. – Серія : Облік і фінанси. – 2011. – Вип. 8 (29). – Ч. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2011_8_2/31.pdf.
21. Федонин А. С. Потенциал предприятия: формирование и оценка / А. С. Федонин, И. М. Репина, О. И. Олексюк. – Киев : КНЕУ, 2005.
22. Сергеев И. Методологические аспекты ресурсного подхода в стратегическом управлении / И. Сергеев, Т. Пономаренко // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2011. – № 4 (28). – P. 118–125.
23. Peteraf M. A. The cornerstones of competitive advantage a resource-based view / M. A. Peteraf // Strategic Management Journal. – 1993. – P. 14–3.
24. Toynbee A. A Study of History / Abridgement by D. Somervell / A. Toynbee. – London ; New York ; Toronto, 1946.

References

1. Portna, O. V. (2012). Finansovyj potentsial Ukrainy: problemy ta perspektyvy [The financial potential of Ukraine: problems and prospects]. Problemy ekonomiky – Problems of Economics, 4, 205–208.
2. Vukova, V. H. (2006). Otsinka ta planuvannia finansovo-ekonomichnoho potentsialu pidpriemstv zahal'noderzhavnoho znachennia [Evaluation and planning of financial and economic potential of enterprises of national importance]. Candidate's thesis. Dnipropetrovs.
3. Loseva, S. A. (2001). Fynansovo-ynvestytsyonnyj potentsyal predpriyatya y eho vlyianye na upravlenye ynvestytsyiam [Finance and Investment enterprise BUILDING & its Effect on Local Government Investments]. Kul'tura narodov Prychernomor'ia – Culture of Black Sea., 20, 34–37 [in Russian].
4. Puzyr'ova, P. V. (2001). Upravlinnia finansovym potentsialom pidpriemstv [Managing financial potential of companies]. Candidate's thesis. Retrieved from <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/338136.htm>.
5. Sorokyna, N. A. (2009). Fynansovyj potentsyal kommercheskoj orhanyzatsyy kak element stratehicheskoho upravleniya [The financial potential of a commercial organization as an element of strategic management]. Vlast' y upravlenye na Vostoke Rossyy – Power Management in the East and Russia, 1(46), 57–66 [in Russian].
6. Stakhno, N. D. (2010). Fynansovyj potentsyal kak mekhanyzm transformatsyy resursov deiatel'nosty orhanyzatsyy rekreatsionnoho kompleksa. [Financial potential as a mechanism for transforming the resources

- of the activities of recreational complex organizations]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/Nvfb/2010_3/06st.pdf [in Russian].
7. Tereschenko, E. Y. (2008). Ekonomichna sutnist' finansovoho potentsialu pidpriemstva [The economic nature of the financial capacity of the company]. Retrieved from http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm.
 8. Svirs'kyj, V. (2007). Finansovyy potentsial: teoretyko-kontseptual'ni zasady [Financial strength: theoretical and conceptual bases]. *Svit finansiv – World Finance*, 4(13), 43–51.
 9. Kajhorodov, A. H., Khomiakova, A. A. (2007). Fynansovyy potentsyal kak kryteryj tselesoobraznosti fynansovoho ozdorovleniya predpriyatya [Financial potential as a criterion of expediency of financial improvement of the enterprise]. *Audyt y fynansovyy analiz – Audit and financial analysis*, 4. Retrieved from <http://www.auditfin.com/fin/2007/4/Homyakova/Homyakova%20.pdf> [in Russian].
 10. Brydchenko, I. H. (2005). Upravlinnia potentsialom pidpriemstva [Managing potential business]. *Donets'k : DonHUET* [in Russian].
 11. Tolstykh, T. N. (2004). Problemy otsenky ekonomycheskoho potentsyala predpriyatya: fynansovyy potentsyal [Problems of assessing the economic potential of the enterprise: financial potential]. *Voprosy otsenky. – Valuation issues*, 4, 18–22 [in Russian].
 12. Paratsij, O. O. () Analiz finansovoho potentsialu pidpriemstva [Analysis of the financial potential of the company]. Retrieved from http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/c6rTyp.pdf.
 13. Fomyn, P. A., Starovojtov, M. K. () Osobennosti otsenky potentsyala promyshlennykh predpriatyj [Features of assessment of the potential of industrial enterprises]. Retrieved from http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml [in Russian].
 14. Nazarenko, A. S. (2009). Teoretychni pidkhody do vyznachennia sutnosti ekonomichnoi katehorii «finansovyy potentsial pidpriemstva» [Theoretical approaches to defining the essence of economic categories «financial potential of the enterprise»]. *Ekonomika, finansy i pravo – Finance Economics and Law*, 8, 22–29.
 15. Yevdokymov, F. I., Mizina, O. V. (2004). Doslidzhennia katehorii «ekonomichnyj potentsial promyslovoho pidpriemstva» [Research category «economic potential of industrial enterprises»]. *Naukovi pratsi Donets'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu – Scientific Papers of Donetsk National Technical University*, 75, 54–59.
 16. Oleksiuk, O. I. (2001). Upravlinnia potentsialom aktsionerlykh tovarystv (na materialakh pidpriemstv tsementnoi promyslovosti Ukrainy) [Managing potential joint stock companies (based on cement industry companies Ukraine)]. Candidate's thesis : Kyiv.
 17. Kuntsevych, V. O. (2004). Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpriemstva ta joho otsinky [The concept of financial potential of the company and its evaluation]. *Aktual'ni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, 7, 23–130.
 18. Mojseienko, I. P. (2006). Analiz finansovoho potentsialu pidpriemstva [Analysis of the financial potential of the company]. *NU «Lvivs'ka politekhnika» – «Lviv Polytechnic»*, 6,2, 201–206.
 19. Maslyhan O. O. Sutnist' finansovoho potentsialu vyrobnychoho pidpriemstva yak ekonomichnoi katehorii [Essence of the financial potential of industrial enterprise as an economic category]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_24/masligan.pdf.
 20. Hryhorenko, V. O. (2011). Finansovyy potentsial terytorii: teoretychni aspekty ta mekhanizm formuvannia [Financial potential of the territory: theoretical aspects and mechanism of formation]. *Ekonomichni nauky. Serii: Oblik i finansy – Economics. Series : Accounting and Finance*, 8(29). Retrieved from http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2011_8_2/31.pdf
 21. Fedonin, A. S., Repyna, Y. M., Oleksiuk, O. Y. (2005). Potentsyal predpriyatya : formirovanye y otsenka [Potential of the enterprise: formation and evaluation]. *K. : KNEU* [in Russian].
 22. Serheev, Y., Ponomarenko, T. (2011). Metodolohycheskye aspekty resursnoho pokhoda v stratehycheskom upravlenyy [Methodological Aspects of the Resource Campaign in Strategic Management]. *Management theory and studies for rural business and infrastructure development – Management theory and studies for rural business and infrastructure development*, 4 (28), 118–125 [in Russian].
 23. Peteraf, M. (1993). And The cornerstones of competitive advantage a resource-based view [And The cornerstones of competitive advantage a resource-based view]. *Strategic Management Journal. – Strategic Management Journal*, 14–3.
 24. Toynbee, A. (1946). *A study of History [A study of History]*. Abridgment by D. Somervell, London, New York, Toronto.

Ирина Саух. Финансовый потенциал предприятия как объект стратегического анализа. Основной целью статьи является уточнение категории «финансовый потенциал предприятия» на основе обобщения существующих научных подходов и формирование концептуальных основ его дальнейшего исследования как объекта стратегического анализа. Сформулированная цель детализирована в таких задачах: 1) критически оценить существующие научные подходы к раскрытию содержания финансового потенциала; 2) выделить общие недостатки представленных подходов и уточнить толкование финансового потенциала; 3) предложить концептуальные основы для исследования финансового потенциала предприятия как объекта стратегического анализа. Критическая оценка приведенных учеными определений финансового потенциала позволяет сделать вывод, что в большинстве существующих толкований последнего основной акцент делается на внутреннем потенциале предприятия, что характеризует материальное содержание данного понятия (или ресурсный подход); в определениях основной акцент делается на конечной цели реализации финансового потенциала (получении максимального финансового результата, максимальных конкурентных преимуществ, целенаправленном финансовом развитии и т. д. (результативный подход); часто пренебрегают структурой потенциала при раскрытии его содержания; не уделяется должное внимание субъектной составляющей последнего и т. д. В статье в соответствии с поставленными задачами использованы следующие методы исследования: анализ, синтез и сравнение – для детализации объекта исследования; логическое обобщение и научная абстракция – при уточнении категориально-понятийного аппарата. Объектом исследования выступает финансовый потенциал предприятия, предметом – теоретические основы исследования финансового потенциала как объекта стратегического анализа. Прикладное значение результатов исследования – в потенциальной возможности разработки новых методических научных подходов к формированию, структуризации и стратегического анализа финансового потенциала предприятия. В статье обосновано, что финансовый потенциал является комплексной категорией, идентифицируемой автором как совокупность финансовых возможностей развития предприятия, обусловленных наличием достаточного объема финансовых ресурсов и эффективной системы управления финансами, направленных на достижение стратегической финансовой позиции предприятия во внешней среде. Уточненное определение финансового потенциала может применяться как в прошлом временном периоде (как наличие ресурсов и системы управления ими), в настоящем времени (как совокупность финансовых возможностей) и в будущем (как достижение стратегической финансовой позиции предприятия во внешней среде). В связи с этим автором определены концептуальные основы исследования финансового потенциала предприятия как объекта стратегического анализа на основании сочетания ресурсной концепции, кибернетического и системного подхода, теории развития, теории самоорганизации и концепции динамических способностей, что позволило углубить понимание его сущности и направить внимание ученых на совершенствование методического обеспечения стратегического анализа такого объекта.

Ключевые слова: финансовый потенциал, стратегический анализ, ресурсный подход.

Irina Saukh. Financial Potential of an Enterprise as an Object for Strategic Analysis. The main purpose of the article is to clarify the category of the «financial potential of an enterprise» on the basis of the generalization of existing research approaches and to formulate the conceptual foundations for its further research as an object of strategic analysis. The above mentioned purpose is detailed in such objectives: 1) to provide critical evaluation of existing research approaches to the concept of financial potential; 2) to highlight the general shortcomings of the approaches presented and clarify the interpretation of financial potential category; 3) to propose a conceptual framework for research of the financial potential of an enterprise as an object of strategic analysis. A critical assessment of the existing definitions of the category led to conclusion that in most cases the interpretation of the financial potential is focused on the internal potential of the enterprise, that reflects the material content of this concept (or resource approach). In the definitions the main focus is on the ultimate goal of utilization of the financial potential (obtaining the maximum financial result, maximum competitive advantages, targeted financial development, etc. (an effect approach)). The structure of the financial potential is often neglected in description of its content; due attention is not paid to the subjective component of the category, etc. In the article, in accordance with the objectives set, the following research methods were used: analysis, synthesis and comparison – for the composition of the research object; the logical generalization and scientific abstraction – for the clarification of the categorical apparatus. The object of the research is the financial potential of an enterprise; the subject is the theoretical foundations for the study of the financial potential as an object of strategic analysis. The applied value of the research results is in the potential possibility for the development of new methodological approaches to the formulation, structuring and strategic analysis of the financial potential of an enterprise. The article substantiates that the financial potential is a complex category identified by the author as a set of financial opportunities for the development of an enterprise, due to the availability of sufficient financial resources and an effective financial management system aimed at achieving the company's strategic financial position in the external environment. The specified definition of financial potential can be applied both in the past time period (as the availability of resources and management systems), in the current period (as a set of financial opportunities) and in the future (as achievement of the company's strategic financial position in the external environment). With respect to this the author defines the conceptual foundations for study of the financial potential of an enterprise based on a combination of resource concept, cybernetic and systemic approach, development theory,

theory of self-organization and the concept of dynamic abilities. This allowed to deepen the understanding of the concept and direct the attention of researchers to the improvement of methodological provisions for strategic analysis of the financial potential of an enterprise.

Key words: financial potential, strategic analysis, resource approach.

Стаття надійшла до редколегії
20.01.2017 р.

УДК 330.322:33.06

Віктор Левицький – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Інвестиційний аналіз у фінансовому менеджменті

У статті досліджено взаємозв'язок інвестиційного аналізу та сучасного фінансового менеджменту. Проаналізовано теоретичні підходи до визначення інвестиційного аналізу через методи реалізації аналізу інвестиційної діяльності й комплекс складових частин інвестиційного аналізу у фінансовому менеджменті, що формується на основі причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів та явищ в інвестиційній діяльності із застосуванням сукупності правильних фінансових управлінських рішень. Визначено основні складники й функції інвестиційного аналізу у фінансовому менеджменті, на основі яких можливо системно оцінити недоліки та переваги інвестиційних проектів через установаження логічних схем управління ними на основі пошуку спільних сторін і відмінностей складових частин інвестиційного аналізу й фінансового менеджменту.

Ключові слова: фінанси, менеджмент, фінансовий менеджмент, аналіз, інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний аналіз, інвестиційний аналіз у фінансовому менеджменті.

Постановка наукової проблеми та її значення: На сучасному етапі розвитку економіки України існує потреба розв'язання проблеми щодо збільшення здійснюваних інвестицій та підвищення їх ефективності на засадах комплексного управління фінансовими ресурсами. Це покликана зробити взаємодія інвестиційного аналізу та фінансового менеджменту як головних елементів ефективного управління інвестиційним процесом на основі прийняття правильних фінансових рішень.

Зазначимо, що інвестори зацікавлені в здійсненні лише тих інвестиційних операцій, які гарантують безпеку капіталу та задовільний рівень доходу, тому перед ними постає потреба прийняття інвестиційних рішень на основі використання ключових концепцій фінансового менеджменту. Отже, проведення комплексного інвестиційного аналізу в системі фінансового менеджменту дасть змогу оцінити ризики інвестицій у фінансовий інструмент і визначити потенційний рівень його майбутнього доходу. Отже, без проведення якісного інвестиційного аналізу прийняті інвестором фінансово-управлінські рішення можуть призвести до виникнення складних та критичних фінансових ситуацій. Тому, урахувавши незначний рівень розвитку інвестиційного складника економіки України й відсутність економічного зростання з одночасним негативним впливом неефективного державного менеджменту, дослідження проблем використання інвестиційного аналізу як методу підвищення ефективності інвестицій у системі фінансового менеджменту є досить актуальним і недостатньо дослідженим серед науковців.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Вагомий внесок у розробку теоретичних та практичних рекомендацій застосування інвестиційного аналізу у фінансовому менеджменті зробили такі вітчизняні економісти, як І. Бланк, І. Вахович, В. Верба, Ю. Верланов, В. З. Герасимчук, О. Загородніх, Т. Момот, А. Пересада, А. Поддєрьогін, С. Прилипко, В. Савчук та ін. [1–3, 5–7, 9]. Серед іноземних науковців потрібно відзначити дослідження Л. Крувишиця, В. Беренса, П. Хавранека, У. Шарпа, Г. Александера, Дж. Бейли. У їхніх працях розглянуто питання теоретичного обґрунтування й практичного використання методик оцінки ефективності інвестиційних проектів, розроблено рекомендації для інвестиційного аналізу відповідно до потреб окремих галузей народного господарства, регіонів, окремих підприємств. Зазначимо, що більшість науковців однобоко звертали увагу на складові частини лише інвестиційного аналізу чи фінансового менеджменту. Проте на сьогодні ще залишається низка нерозв'язаних проблем у системі