

**Мартюшева Л.С.,**  
кандидат економічних наук,  
**Гринащук І.І.**

### **Фінансовий потенціал: економічна і соціальна складова**

*Здійснено критичний аналіз існуючих підходів до розкриття поняття „фінансовий потенціал” та розглянуто сутності суміжних категорій, що є базовими для визначення останнього. Запропоновано двоаспектний підхід до обґрунтування сутності фінансового потенціалу.*

*The critical analysis of existent approaches to opening of notion is carried out „financial potential” and essences of contiguous categories which are base for determination of the last are considered. Special approach to the ground of essence of financial potential is offered*

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливою складовою, що забезпечує безперервність діяльності та розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, є фінансові ресурси. Їх особливими характеристиками є такі: по-перше, - вони мають два джерела утворення (власні та залучені кошти на безоплатній та платній основі), по-друге, - вони відрізняються від інших вхідних ресурсів тим, що виступають у виробничому процесі фактором, від якого залежить своєчасне та оптимальне формування активів підприємства. Кількісний та якісний склад останніх залежить від стану та розвитку його фінансового потенціалу. Дослідженнями встановлено, що у науковій літературі не представлено однозначного трактування цієї категорії, а відсутність останнього унеможлиблює створення дієвого механізму ефективного формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання [1,2,3]. Метою даної роботи є критичний аналіз підходів до розкриття категорії «фінансовий потенціал», обґрунтування її змісту та сутності.

На думку відомого ученого В. Ковальова фінансовий потенціал – це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей

підприємства [3]. У такому визначенні мова іде лише про оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання з використанням відомої системи показників – фінансових коефіцієнтів і не розкривається зміст категорії. Трактуюванню В. Ковальова, на нашу думку, не вистачає такої його характеристики як ресурсної складової – одного із забезпечуючих факторів виробничо-господарської діяльності підприємства.

Більш повне тлумачення категорії фінансовий потенціал дають В. Бикова та Ю.Ряснянський. Вони характеризують його як рушійну силу, необхідну для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує максимально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства [2]. Однак у цьому визначенні не враховуються зовнішні фактори розвитку підприємства. На відміну від класичного визначення „потенціалу”, як джерела, можливості, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію [4], автори говорять лише про сконцентровані на підприємстві фінансові ресурси і не торкається проблеми оцінювання процесу їх залучення. Але, як вказано вище, фінансові ресурси є особливим видом ресурсів і не можна зневажати джерелами їх формування з огляду на те що вони, по-перше бувають платними, по-друге – в певні періоди і за певних ситуацій внутрішнього та зовнішнього характеру виступають фактором, що спричиняє загрозу втрати платоспроможності підприємства чи, навіть, загрозу його подальшого функціонування.

Під фінансовим потенціалом цими авторами також розуміється сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності і характеризуються можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності та реалізації певних стратегічних програм підприємства [2]. Таке трактування фінансового потенціалу є більш розширеним по відношенню до попередніх, але в ньому не враховується суб'єктивний фактор, тобто ті суспільні відносини,

взаємозв'язки, які супроводжують процеси залучення, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Більш повну характеристику фінансового потенціалу знаходимо у О.Бєлова. Він вказує, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових спроможностей та можливостей, які має в своєму розпорядженні підприємство. При цьому він конкретизує: спроможності - це всі його фінансові ресурси, а можливості – це, по-перше, механізм, який забезпечує їх використання для досягнення певної мети, по-друге, - це ті напрямки, „двері”, які відкриті для підприємства з даним потенціалом [1]. В своєму визначенні автор відштовхується від самої сутності фінансів, як системи суспільних відносин. У цьому і полягає їх визначення, як особливої економічної категорії. При цьому, слід відзначити, що визначаючи основною ознакою фінансів систему суспільних відносин, науковці частіше всього вказують на їх вторинні характеристики: формування, розподіл та використання. З огляду на розуміння глибинної сутності, історичної та економічної ролі фінансів у системі суспільних відносин їх слід розглядати як особливе соціальне явище, що характеризується суб'єктно-суб'єктивними взаємозв'язками. Іншими словами, рішення стосовно того як формувати (з яких джерел залучати), яким чином розподіляти (на придбання яких активів направляти) та як використовувати (на які виробничо-господарські цілі спрямовувати фінансові ресурси) приймають люди (фахівці).

Узагальнення проаналізованих підходів до визначення категорії фінансовий потенціал вимагає дослідження сутності суміжних та таких, що є базовими для визначення останнього, категорій. До них відносяться „потенціал”, „фінанси”, „фінансові ресурси”.

Типові визначення поняття „потенціал” представлені в табл. 1 (наведено мовою оригіналу).

## Визначення поняття „потенціал”

Автор	Визначення
1. Алехин И.В., Лакшина С.М., Петров Ф.М. [5]	Мощь, сила;
2. Тимофеев К.А., Меделец Н.М. [6]	Величина, характеризующая запас энергии тела...;
3. Садеков А.А., Фролова Л.В., Шаруга Л.В. [7]	Сукупна здатність забезпечувати досягнення цілей;
4. Барнгольц С.Б. [8]	Неиспользованные возможности, которые могут быть использованы при определенных обстоятельствах;
5. Сосненко Л.С. [9]	Совокупность ресурсов и резервов, то есть наличие активов, обеспеченных соответствующими источниками финансирования;
6. Введенский Б.А. [10]	Средства, источники, которые есть в наличии и те, которые могут быть мобилизованы, введены в действие и использованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи, а также возможности определенных лиц, общества, государства в определенной отрасли.

Кожне з наведених визначень є справедливим для окремої науки чи окремих об'єктів дослідження. Для економічної науки і її складової – фінансів, найбільш точним є визначення поняття потенціалу, надане Б.Введенським. Воно поєднує у собі два підходи: з одного боку автор вказує на необхідність враховувати наявні ресурси та можливості суб'єктів господарювання, з іншого - на умови, що створені або можуть бути створені для їх використання.

Узагальнення інформації щодо трактування ученими категорії «потенціал», дозволяє зробити наступний висновок. Якщо загальний потенціал підприємства визначається сукупністю усіх наявних його ресурсів ( матеріальних та нематеріальних), виокремлення із його системи такої складової, як фінанси, потребує уточнення, якими характеристиками відносно кількісного та якісного складу слід визначати власне фінансовий

потенціал. Більш того, загальна сума фінансових ресурсів, яка необхідна для функціонування підприємства, значною мірою залежить від стадії його життєвого циклу та обраної стратегії розвитку.

Щодо поняття “фінанси” слід відзначити, що сучасна економічна наука не має однозначного трактування цієї категорії. Так на думку Е.Нікбахта, фінанси – це застосування різноманітних прийомів та методів для досягнення максимального достатку фірми чи для досягнення вартості капіталу, вкладеного в справу [11]. Тобто автор під фінансами розуміє набір інструментів або систему правил для фінансових менеджерів, які повинні забезпечувати досягнення максимального прибутку за умови мінімізації витрат на виробництво.

Вітчизняна наука та практика трактують фінанси насамперед як економічні відносини, що виникають із певних зобов'язань – платежів. Через останні здійснюється особливий вид людських стосунків, в результаті яких формуються економічні зв'язки в грошово-натуральній формі між суб'єктами господарювання з метою досягнення кожним із них власних виробничо-господарських цілей. Якщо при цьому мати на увазі, що у формуванні системи відносин приймає участь і психологічна складова поведінки суб'єктів ринкового простору (наприклад, вибір відповідальною особою того чи іншого рішення із альтернативних варіантів у залежності від її схильності до ризику, вміння маніпулювати інтересами партнерів, схильність до надання асиметричної інформації контрагенту з певних інтересів та цілей однієї із сторін), то найбільш повне визначення категорії „фінанси” знаходимо у В. Золотогорова. Він пише: „фінанси – це система економічних взаємовідносин в процесі формування, розподілу та використання грошових коштів” [12].

У цьому визначенні автор акцентує особливу увагу на тому, що фінанси це не тільки система відносин, яка може бути побудована на явно чи не явно виражених інтересах однієї із сторін, а вводить поняття «взаємовідносин». Такий підхід вказує на те, що відносини між суб'єктами

повинні бути партнерським, тобто, взаємовигідними. В результаті створюються умови для кожного з них максимальної оптимізації процесу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів.

Відносно категорії "фінансові ресурси", найбільш прийнятним серед представлених у вітчизняних виданнях можна вважати визначення надане Н.Н. Пойда-Носиком [13]. Автор характеризує фінансові ресурси як усі можливі джерела формування фондів грошових коштів на протязі певного періоду. Ми погоджуємося з такою точкою зору ученого, оскільки він вказує на необхідність пов'язувати фінансові ресурси з фактором часу. Аргументом, що пояснює нашу позицію є те, що коли йдеться про фінансові ресурси, то мається на увазі сума грошових фондів, які підприємство має змогу залучити на певну дату та утримати у своєму обороті певний період (дні, місяці, роки). А це означає, що характерною та органічною ознакою їх складу та структури є динамічність.

Узагальнення підходів учених до визначення сутності та змісту категорій "фінанси", "фінансові ресурси" та "потенціал" [5-13] дозволяє сформулювати визначення поняття фінансовий потенціал як динамічного явища, що характеризується як можливістю забезпечувати діяльність підприємства фінансовими ресурсами на вигідних умовах, так і спроможністю залучати фінансові ресурси із зовнішнього середовища та розміщати на фінансовому ринку надлишок фондів грошових коштів на певний термін. В свою чергу слід особливо відзначити, що при оцінці вигідних умов не завжди слід довіряти кількісним мірам фінансово-економічних показників. До уваги слід брати і суспільно-етичні та моральні норми поведінки контрагентів.

Критичний аналіз щодо розглянутих підходів визначення категорії фінансовий потенціал виявив необхідність розглядати цю категорія з двох сторін. По-перше, як економічну категорію, яка обумовлюється характеристикою наявних фінансових ресурсів, структура і склад яких залежить від стратегічних цілей та стадії життєвого циклу суб'єкта

господарювання. По-друге, як соціальну – ту, що залежить від людського фактору. Цей висновок впливає з самої сутності категорії „фінанси”. Якщо фінанси – це відносини (суб’єктно - суб’єктні), то розуміння організації фінансового потенціалу слід пов’язувати як чисто з професійними здібностями фінансових менеджерів та фінансових аналітиків, так і з їх соціально-психологічними якостями, зокрема здатністю до прийняття ризикових рішень. Гарантією відповідного рівня фінансового потенціалу є використання як резерву, додаткових ресурсів – стійких, побудованих на довірі, партнерських відносинах з інвесторами, постачальниками, замовниками тощо.

Слід відзначити, що саме двоаспектний підхід до розгляду сутності фінансового потенціалу вимагає методичного забезпечення дієвого механізму щодо оптимального формування та використання фінансових ресурсів підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних цілей суб’єкта господарювання.

### Література

1. Белов О.В. Визначення фінансового потенціалу підприємства // Регіональні перспективи. -2002. - №5(24). – С.98.
2. Бикова В.Г., Раснянский Ю.М. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка й управління // Фінанси України. – 2005. - №6. – С.57.
3. Ковалев В.В. Фінансовий аналіз: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
4. Артемова Л.В. Инвестиции и инновации. Словарь-справочник от А до Я, 1998.
5. Словарь иностранных слов / Под ред. И.В.Алехина, С.М. Лакшиной, Ф.М. Петрова (гл. ред.), Л.С.Шаумяна. – Изд. 6-е, перераб. и доп. – М.: Сов. энциклопедия, 1964. – 784с.
6. Словарь современного русского литературного языка. Ред. К.А. Тимофеев и Н.М. Меделенец: Академия наук СССР. Институт русского языка Т/О, 1961. – 1774с.
7. Садеков А.А., Фролова Л.В., Шаруга Л.В Ресурсний потенціал підприємства: Навчальний посібник. – Донецьк: ДДКІ, 1998. – 210с.
8. Барнгольц С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности на современном этапе развития. – М.: Финансы и статистика, 1984.
9. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия. – М.: „Издательский дом „Экономическая литература”, 2003. – 208с.
10. Большая советская Энциклопедия. В 63-х томах. Т.34 / Ред. Б.А. Введенский. – М., 1977.
11. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ.. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка; - К.: Основи, 1993. – 383с.

12.Золотогоров В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь / В.Г. Золотогоров – 2-е изд., стереотип. – Мн.: Книжный Дом, 2004. – 720с.

13.Пойда-Носик Н.Н, Грабарчук С.С. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2003. - №1. – С.103.