

УДК 658.148: 330.1

**Партин Г. О.**

*кандидат економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Задерецька Р. І.**

*асистент кафедри фінансів  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Partyn H. O.**

*PhD in of Economic Sciences, Professor,  
Professor of Department of Finance  
Lviv Polytechnic National University*

**Zaderetska R. I.**

*Assistant Department of Finance  
Lviv Polytechnic National University*

**ЗАСТОСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ  
ДЛЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

**THE EXTERNAL FUNDRAISING USING FOR THE GROWTH  
OF FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY**

**Анотація.** У роботі розглянуто сутність поняття «фінансово-економічний потенціал» як ключового інструменту розвитку підприємства. Виокремлено особливості управління зовнішнім залученням коштів для підтримки та нарощення фінансово-економічного потенціалу. Визначено підходи до оцінювання фінансово-економічного потенціалу на основі певних показників. Обґрунтовано необхідність застосування показника доданої економічної вартості для оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів для підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства. Виокремлено аспекти управління зовнішнім залученням коштів, яке сприятиме розширенню фінансово-економічного потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** потенціал, фінансово-економічний потенціал, зовнішнє залучення коштів, додана економічна вартість.

**Вступ та постановка проблеми.** Враховуючи сучасні умови господарювання, підприємства повинні адекватно реагувати на ринкові зміни. У зв'язку з цим необхідно нарощувати обсяги фінансового потенціалу, збільшуючи обсяги виробництва, раціонально використовуючи фінансові, матеріальні, виробничі та трудові ресурси, задовольняти нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники. Для того щоб наростити фінансово-економічний потенціал, необхідно здійснювати грамотне управління власними та залученими коштами, яке включає оптимізацію фінансових потоків для максимізації фінансово-результату діяльності.

Стан фінансового потенціалу та ефективність його використання впливають не тільки на саме підприємство, але й на державу та суспільство в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Поняття «фінансовий потенціал» розглядало багато вітчизняних учених, таких як А.Е. Атаєва, В. Бикова, Е.В. Боровикова, В. Ковальов, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, С.В. Онишко, Ю.О. Пуятін, П.А. Фомин і М.К. Старовойтов, Ю. Ряснянський, Т. Пасенко та О.С. Федонін. Питанням управління фінансовим потенціалом займалися О.В. Ареф'єва, В.Г. Белоліпецький, В.Б. Занг, Т.С. Клебанова, М.М. Лепа, О.С. Стоянов та ін. Г.О. Паргин та С.Я. Фаріон розглядають фінансовий потенціал як частину економічного потенціалу.

Попри постійну увагу науковців до поняття та особливостей формування фінансово-економічного потенціалу змінні умови ринкового середовища зумовлюють потребу дослідження нових умов збереження та нарощення потенціалу. Зокрема, невирішеними залишаються проблеми визначення можливостей зовнішнього залучення коштів для підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

**Метою** даної роботи є розробка механізму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на основі оптимізації зовнішнього залучення коштів.

**Результати дослідження.** Термін «потенціал» походить від латинського слова *potential*, що означає «сила», «міць», «потужність», «здатність», «приховані можливості», «спроможність бути». Словник іншомовних слів трактує поняття «потенціал» як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил та ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. Зрозуміло, що таке визначення потенціалу є надто широким для використання в економічних дослідженнях, хоча і висвітлює його певні особливості [1, с. 297].

За функціональною сферою розрізняють ресурсний, виробничий та фінансовий потенціали, що відображають відповідний етап взаємодії ресурсів. Своєю чергою, із розвитком слід ототожнювати поняття фінансовий потенціал, оскільки всі інші потенціали являють собою сукупність можливостей з використанням сконцентрованих ресурсів, що вказує на наявність у них статичного характеру [2, с. 159].

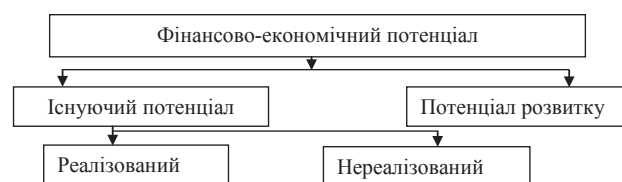
У своєму дослідженні О.Є. Гудзь схиляється до твердження, що «фінансово-економічний потенціал – це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства» [3]. П.А. Фомин і М.К. Старовойтов стверджують, що «фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимального можливого фінансового результату», і далі уточнюють, що його можна визначити як «...характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості та кредитоспроможності» [4]. Т.Б. Кузенко характеризує фінансово-економічний потенціал як «рушійну силу, необхідну для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує макси-

мально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства» [5, с. 45].

Ще одну інтерпретацію фінансово-економічного потенціалу пропонує Т. Пасенко, який вважає, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку [5, с. 46].

Розглянемо можливості, які створюють фінансово-економічний потенціал. Їх можна поділити на можливості першого та другого порядків. Можливості першого порядку – це той механізм, за допомогою якого можна реалізувати, використати наявні фінансові ресурси для досягнення цілей підприємства. Без цього ресурси або будуть лежати мертвим вантажем на підприємстві, або будуть розпорошені, що призведе до зменшення не тільки фінансового потенціалу, а й загального потенціалу підприємства. При дії можливостей першого порядку на спроможності відбувається їх реалізація, і у підприємства з'являються можливості другого порядку, тобто напрями розвитку подальшої діяльності.

Г.О. Паргин та С.Я. Фаріон також поділяють фінансово-економічний потенціал у залежності від можливостей поточного використання на існуючий та потенціал розвитку, а існуючий потенціал може бути реалізованим або нереалізованим [6, с. 89] (рис. 1).



**Рис. 1.** Види фінансово-економічного потенціалу в залежності від можливостей поточного використання

*Джерело: розроблено авторами на основі [6, с. 89]*

Фінансово-економічний потенціал не слід ототожнювати з фінансовими ресурсами, оскільки він є значно ширшим поняттям і формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Також його доцільно розглядати і з точки зору управління, тому що без впливу на нього та без використання він користі не принесе. Фінансово-економічний потенціал як категорія управління підлягає плануванню, регулюванню і використанню. Для того щоб здійснювати управління ним, необхідно враховувати показники фінансово-економічного потенціалу у попередніх періодах з урахуванням можливих змін, здійснювати аналіз вагомості чинників і на основі цього прогнозувати та планувати його значення. Ще одним моментом управління є оцінка та визначення його рівня. Оцінка фінансово-економічного потенціалу допомагає визначити основні чинники, що позитивно та негативно впливають на підприємство, сприяють активізації діяльності підприємства, тим самим підвищують чи зменшують рівень фінансового потенціалу. За результатами оцінки можна визначити необхідну стратегію поведінки підприємства, яка допоможе мінімізувати ризики.

Орієнтація управління залученням коштів на підтримку і покращання фінансово-економічного потенціалу підприємства підтверджується тим, що його результатами мають бути:

1. формування обсягів власних і позикових коштів, достатніх для фінансування виробничо-господарської діяльності та реалізації інвестиційних проектів;
2. забезпечення оптимальної структури і рентабельності коштів та активів підприємства;

3. створення умов для ефективного залучення додаткових обсягів коштів, необхідних для їх спрямування в технічний та організаційний розвиток підприємства, відповідно до зміни завдань діяльності і впливу чинників зовнішнього підприємницького середовища;

4. створення ефективної системи планування і контролю процесів залучення коштів та їх використання, що підвищує прозорість оцінювання поточного і майбутнього фінансового стану підприємства [7].

Оцінку фінансово-економічного потенціалу підприємства здійснюють на основі показників майнового стану, визначення результативності фінансово-господарської діяльності та оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема аналізу значень показників рентабельності, ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності тощо [8, с. 151; 9, с. 84]. Однак попри розгалужену систему показників оцінювання окремих аспектів фінансово-економічного потенціалу підприємства узагальнюючого показника, який би відображав ефективність його використання, в економічній літературі на сьогодні не існує. Традиційні фінансові показники, які ґрунтуються на аналізі даних фінансової звітності, у сучасних умовах господарювання відображають тільки певні результати реалізації управлінських рішень щодо здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства та розвитку його економічного потенціалу. Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів стверджують, що зростання фінансово-економічного потенціалу підприємства насамперед залежить від обсягів формування доданої економічної вартості (EVA) [8; 9]. Показник EVA використовується як ключовий індикатор росту ринкової вартості підприємства, оскільки, по-перше, при його визначенні враховуються інтереси всіх фінансово зацікавлених сторін: інвесторів (акціонерів, кредиторів), постачальників, клієнтів, персоналу, бюджету тощо; позитивне значення EVA означає, що підприємство виконало зобов'язання перед усіма кредиторами, інвесторами та контрагентами і перевершило очікування власників. По-друге, EVA найбільш повно відображає ефективність управління коштами, спрямованими в діяльність підприємства. При управлінні залученням коштів підприємствами доцільно орієнтуватись на зростання в довгостроковому періоді значення доданої економічної вартості (EVA).

Управління залученням коштів на основі показника EVA передбачає дослідження взаємозв'язку між обсягами і структурою залучення коштів та зміною значення доданої економічної вартості підприємства. Для підвищення ефективності управління доданою економічною вартістю підприємства треба звернути увагу на такі базові блоки, як виробнича ефективність, зокрема склад та прибутковість активів, взаємини між підприємством і кредиторами, що впливають на вартість капіталу підприємства.

Застосування показника EVA може допомогти керівництву створити таку систему управління, яка б збільшила

ймовірність того, що всі центри відповідальності плануватимуть, організовуватимуть, контролюватимуть та регулюватимуть процес фінансового забезпечення, зокрема і залучення коштів відповідно до необхідності підвищення значення EVA, фінансово-економічного потенціалу, а відтак, ринкової вартості підприємства.

Обчислення і аналізування в процесі залучення коштів показника доданої економічної вартості дасть можливість підприємствам:

- відслідковувати в динаміці зміну їхнього фінансово-економічного потенціалу;

- визначити чинники, що впливають на зміну вартості підприємства, відстежити характер значення їхнього впливу;

- побудувати систему прийняття рішень щодо залучення коштів, ґрунтуючись на стратегічній меті – підвищення EVA та ринкової вартості підприємства;

- визначити склад основних показників, на основі яких можна оцінити вплив залучення коштів на зміну доданої економічної вартості підприємства;

- вчасно виявляти вузькі місця в управлінні залученням коштів на підприємстві і своєчасно на них реагувати.

Від'ємне значення доданої економічної вартості свідчить про помилки, допущені в управлінні діяльністю підприємства, зокрема і про неефективність залучення коштів, а відтак, і зниження його конкурентної позиції. Врахування показника доданої економічної вартості при оцінюванні ефективності управління залученням коштів дасть змогу ідентифікувати та усунути чи реформувати ті процеси, які підвищують залучення коштів, негативно впливають на прибуток підприємства та його ринкову вартість.

Отже, управління залученням коштів на підприємства має ґрунтуватися на таких основних аспектах:

- метою управління залученням коштів на підприємство в довгостроковому періоді має бути максимізація його доданої економічної вартості. Досягнення цієї мети має ґрунтуватися на максимізації рентабельності використання залучених на підприємство коштів за допустимого рівня ризику;

- необхідно здійснювати оптимізацію обсягів і структури грошових потоків, які генеруються в результаті залучення коштів.

**Висновки.** Підсумовуючи все вищевказане, можна зробити висновок, що фінансово-економічний потенціал підприємства – одна з найважливіших характеристик ефективності фінансово-господарської діяльності. Саме він визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку, його надійність та доцільність існування. А його оцінка – це необхідний етап управління, який визначає наявні та потенційні можливості підприємства. З огляду на ці характеристики, фінансово-економічний потенціал підприємства потребує розвитку процесів зовнішнього залучення коштів. Це зумовлено розширенням необхідності пошуку нових методів забезпечення потреб операційної та інвестиційної діяльності підприємств.

#### Список використаних джерел:

1. Партин Г.О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства / Г.О. Партин, С.Я. Фаріон // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 296–301 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2013\\_6\\_52.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_6_52.pdf).
2. Остапенко В.М. Формування визначення поняття «фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства» / В.М. Остапенко // Вісник Запорізького національного університету: зб. наук. праць. Серія «Економічні науки». – 2015. – С. 155–161.
3. Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси. – 2015. – № 1 (67). – С. 71–76.
4. Фомин П.А. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий: бизнес, планирование, бюджет / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [www.cis2000.ru/1/37\\_1\\_1.shtml-81k](http://www.cis2000.ru/1/37_1_1.shtml-81k).
5. Кузенко Т.Б. Фінансово-економічний потенціал підприємства як основа його фінансового розвитку / Т.Б. Кузенко // Комуністичне господарство міст. – 2015. – № 119. – С. 45–48.

6. Партын Г.О. Подходы и методы оценки имущественного потенциала предприятия / Г.О. Партын, С.Я. Фарион // Развитие бухгалтерского учета и аналитического инструментария предприятия: [кол. монография] / Под ред. проф. И.И. Яремко и проф. Г. Ронэка. – Львов: Львовская политехника, 2014. – С. 88–98.
7. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.
8. Jensen M Value Maximisation, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, European Financial Management. – 2010. – Is. 7 (3). – P. 297–317.
9. Stern J., Shiely J., Ross I. The EVA Challenge: Implementing Value Added Change in an Organisation, John Wiley and Sons. – New York, 2001.
10. Sirbu A. Economic value added (EVA). – Main indicator in measuring the value creation of the target corporation INC/IJRRAS 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.arpapress.com/volumes/vol12issue1/ijrras\\_12\\_1\\_06.pdf](http://www.arpapress.com/volumes/vol12issue1/ijrras_12_1_06.pdf).
11. Нестеренко Ж.К. Удосконалення оцінки підприємств методами доданої вартості / Ж.К. Нестеренко, Т.А. Афанасьєва // Економічний простір. – 2010. – 37. – С. 223–234.

**Аннотация.** В работе рассмотрена сущность понятия «финансово-экономический потенциал» как ключевого инструмента развития предприятия. Выделены особенности управления внешним привлечением средств для поддержки и наращивания финансово-экономического потенциала. Определены подходы к оценке финансово-экономического потенциала на основе сгруппированных показателей. Обоснована необходимость применения показателя добавленной экономической стоимости для оценки эффективности внешнего привлечения средств для повышения финансово-экономического потенциала предприятия. Выделены аспекты управления внешним привлечением средств, которые будут способствовать расширению финансово-экономического потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** потенциал, финансово-экономический потенциал, внешнее привлечение средств, добавленная экономическая стоимость.

**Summary.** In the article examined the essence of the concept of «financial and economic potential» as a key instrument of the enterprise. In thesis there is determined peculiarities of attracting external funds for supporting and increasing of the financial and economic potential. The work identifies approaches to the evaluation of the financial and economic capacity by the basis of certain indicators. There is determines the necessity of the application of economic value added indicator for evaluating the effectiveness of external fundraising for financial and economic potential of the company improving.

**Key words:** potential financial and economic potential, external fundraising, economic value added.