

ФІНАНСОВО-ВАРТІСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ:  
ЄДНІСТЬ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИFINANCIAL AND VALUE POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES: UNITY OF  
STRATEGY AND TACTICS

*У статті розглянуто проблеми розробки і реалізації політики розвитку фінансово-вартісного потенціалу суб'єкта господарювання, ідентифікації його зв'язку з виробничим і ресурсним потенціалами. Надано дефініцію фінансово-вартісного потенціалу як сукупності наявних фінансових ресурсів і драйверів вартості, резервів та можливостей, які забезпечують його стійкий стратегічний розвиток і зміцнення конкурентоспроможності відповідно до встановлених цільових показників.*

**Ключові слова:** фінансово-вартісний потенціал, суб'єкт господарювання, стратегія, тактика, політика, планування, інформація.

*В статье рассмотрены проблемы разработки и реализации политики развития финансово-стоимостного потенциала предприятия, идентификации его связи с производственным и ресурсным потенциалами. Дана дефиниция финансово-стоимостного потенциала как совокупности*

*имеющихся финансовых ресурсов и драйверов стоимости, резервов и возможностей, которые обеспечивают его устойчивое стратегическое развитие и укрепление конкурентоспособности в соответствии с установленными целевыми показателями.*

**Ключевые слова:** финансово-стоимостной потенциал, предприятие, стратегия, тактика, политика, планирование, информация.

*The article discusses the problems of development and implementation of the development policy of the financial and cost potential of the enterprise, the identification of its relationship with production and resource potentials. The definition of financial and cost potential as a combination of available financial resources and drivers of value, reserves and opportunities that provide its sustainable strategic development and strengthening of competitiveness in accordance with established targets is given.*

**Key words:** financial value potential, entity, strategy, tactics, policy, planning, information.

УДК 336.63

**Соломатіна Т.В.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

**Чернодубова Е.В.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

**Постановка проблеми.** Забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання потребує розробки фінансової стратегії і тактики. Зміцнення конкурентоспроможності підприємства як складної виробничо-економічної системи потребує застосування інструментарію стратегічного управління. Обґрунтування стратегічних рішень відносно вартості підприємства, його ресурсного і фінансового потенціалу потребує вибору горизонту планування. Мінливе зовнішнє економічне середовище обумовлює необхідність уточнення місії суб'єктів господарювання, стратегічних і тактичних завдань, що обумовлює актуальність дослідження причинно-наслідкових зв'язків між ними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблеми фінансово-вартісного потенціалу суб'єктів господарювання знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Костирко Л. А. акцентує увагу на тому, що дослідження циклічного характеру сталого розвитку підприємства ґрунтується на оцінці ключових індикаторів фінансового результату – оновленні вартості та запасу фінансової міцності (стійкості), тобто здатності до збереження і відтворення капіталу [1, с. 125]. У статті Вовк О. М. досліджено методичний інструментарій оцінювання вартості потенціалу підприємства за доходним підходом [2, с. 209]. Гут Л. В., Тарантюк І. М. зазначають, що фінансовий потенціал повинен забезпечити оптимальне фінансування активів (ресурсів) підприємства задля підвищення його ринкової вартості, формування стабільності та ефективної діяльності [3, с. 93]. Галькевич М.

вказує на те, що потребують подальшого розвитку методичні підходи до оцінки ефективності управління потенціалом конкурентоспроможності, а також впливу середовища на формування і реалізацію фінансово-вартісного потенціалу [4, с. 8]. Алеїніковою Н. М. запропоновано методику оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства, яка дозволяє виявити стратегічні джерела її зростання та оцінити їх з позицій результативності [5, с. 85]. Погоджуємося з Парсяк В. Н., Горянською О. В., що дивідендний потенціал підприємства є однією з основних характеристик бізнесу і, відповідно, головним чинником безпосереднього впливу на вартість підприємства [6, с. 111]. Михайловський В. І., Михайловська І. В. дослідили неоднозначний вплив рівня ефективності використання виробничого потенціалу на ціну підприємства і моделі оцінювання економічного зростання [7, с. 278]. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, слід визначити недостатню увагу до стратегічних і тактичних інструментів формування і реалізації фінансово-вартісного потенціалу суб'єктів господарювання.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формалізація діалектичних зв'язків стратегічного і тактичного управління фінансово-вартісним потенціалом суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансово-вартісний потенціал підприємства є основною його стійкого розвитку і зростання вартості. Діагностика фінансово-вартісного потенціалу суб'єкта господарювання передбачає

обґрунтування системи кількісних і якісних показників, методів оцінки, а також часового горизонту управління (оперативного, тактичного, стратегічного). Кількісними показниками є: обсяг капіталу, майна, фінансових ресурсів, фінансових результатів, якісними – матриця фондування і драйвери вартості. Матриця фондування – це таблиця, у стовпчиках якої знаходяться джерела фінансових ресурсів (статутний капітал, емісійні різниці, нерозподілений прибуток, довгострокові кредити, цільове фінансування, короткострокові кредити, поточні зобов'язання), а у рядках – напрями їх розміщення (нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, запаси, дебіторська заборгованість, довгострокові і поточні фінансові інвестиції, кошти та їх еквіваленти). Зазначена матриця дозволяє визначити потенціал ліквідності підприємства і визначити дефіцит (профіцит) фінансових ресурсів на окремих часових інтервалах. Драйвери вартості – це ключові чинники, які обумовлюють зростання балансової та ринкової оцінки капіталу підприємства. Вони можуть лежати у різних сферах діяльності – виробничо-збутовій (збільшення обсягів генерованого прибутку за рахунок розширення обсягів виробництва і освоєння нових ринків збуту (продукту), інтенсифікації виробництва і економії питомих витрат), інвестиційній – зростання фінансових результатів інвестиційної діяльності, фондовій – зростання курсової вартості пайових і боргових цінних паперів корпорації через сприятливу кон'юнктуру, зміцнення ділової репутації, покращення стану корпоративного управління, наявності іншої сприятливої інформації фондового ринку. Основними методами оцінки фінансово-майнового потенціалу підприємства є: фінансові коефіцієнти і підходи до оцінки вартості (майновий (витратний), порівняльний (ринковий), доходний (результатний)).

В основі оцінки вартості підприємства лежить концепція життєвого циклу [8, с. 139]: зародження підприємства супроводжується витратами на створення майна, у подальшому його активи становляться об'єктами купівлі-продажу і формують статистику ринкових угод, операційна діяльність генерує прибуток, який визначає інвестиційну привабливість підприємства і визначає потенційну ціну, яку покупець готовий заплатити за нього. Витратний підхід ґрунтується на оцінці майнового потенціалу суб'єкта господарювання як цілісного майнового комплексу або окремих активів (земельні ділянки, нерухомість, незавершене будівництво, основні і оборотні виробничі активи, нематеріальні активи), виходячи з витрат на створення чи відновлення фондів [9]. Порівняльний підхід відображає попит потенційних покупців на підприємство як цілісний майновий комплекс з урахуванням його специфічності в конкретний момент часу. В його основі лежить інформація про угоди на ринку і ана-

логи продаж, індексація та поправочні коефіцієнти. Результатний підхід ґрунтується на капіталізації очікуваних доходів підприємства шляхом їх дисконтування, аналізі фінансових результатів та їх прогнозуванні. Ефективність розвитку фінансово-майнового потенціалу підприємства визначається внутрішніми економічними факторами, зовнішніми конкурентними перевагами, наявними ресурсами і прихованими резервами.

Формування і реалізація стратегічного фінансово-вартісного потенціалу передбачає розробку і реалізацію відповідних бізнес-стратегій, які мають оцінюватися за критеріями динаміки ринкової вартості підприємства, розміру дивідендів, стабільності дивідендних виплат, дивідендного виходу тощо. У цьому контексті дивідендний потенціал можна вважати підсистемою фінансово-вартісного потенціалу. Іншими підсистемами є майновий потенціал, капітальний потенціал, результатний потенціал.

Фінансово-вартісний потенціал підприємства тісно пов'язаний із виробничим потенціалом промислового підприємства, складовими якого є: інформація, промислово-виробничий персонал, промислово-виробничі фонди, енергія, технології та їх ефективне використання [10, с. 85]. Результатний потенціал, основою якого є фінансовий результат від операційної діяльності, можна визначити спільною множиною фінансово-вартісного і виробничого потенціалу, оскільки отримання прибутку є рушійним мотивом здійснення виробничого процесу.

Фінансово-ресурсний потенціал є об'єктом управління і розвитку, функціональну спрямованість якого визначають прогнозування, планування, моніторинг та контроль [11, с. 131]. Залежно від часових інтервалів управління фінансово-ресурсним потенціалом може носити оперативний характер, тактичний (часовий обрій до 1 року), стратегічний (часовий обрій від 1 до 5 років і більше).

Стратегічний розвиток фінансово-вартісного потенціалу є діяльністю, орієнтованою на досягнення стратегічних цілей і задач підприємства, підтримку його взаємовідносин з акціонерами, інвесторами, кредиторами, постачальниками, покупцями і споживачами продукції, іншими контрагентами тощо. На ефективність стратегічного розвитку фінансово-вартісного потенціалу впливає його внутрішня структура і чутливість до змін зовнішнього середовища.

Стратегія розвитку фінансово-вартісного потенціалу є визначенням довгострокових цілей і завдань, а також сукупністю чітко визначених дій суб'єкта господарювання по їх досягненню шляхом пошуку раціональних методів і оптимального розподілу ресурсів. Тактика розвитку фінансово-вартісного потенціалу є сукупністю дій (методів,

інструментів) по реалізації стратегії на конкретному короткостроковому інтервалі. Стратегія формується в умовах невизначеності щодо джерел ресурсів і капіталу, їх вартості, фінансових ризиків інвестування тощо. Тому тактичні цілі мають корегуватися по мірі зростання точності прогнозів.

Стратегія розвитку фінансово-вартісного потенціалу має бути інтегрованою у загальну стратегію економічного розвитку підприємства і є відносно останньої допоміжною. При розробці і реалізації стратегії необхідно виходити з гармонізації вартісно-орієнтованого і ресурсно-орієнтованого підходів до управління виробничим підприємством, що викликає подвійність об'єктів управління. Фінансово-вартісний потенціал є самостійним об'єктом оцінки, прогнозування, планування, але він залежить від ресурсного забезпечення, тобто від ресурсного потенціалу, до якого, у свою чергу, також застосовуються всі функції управління.

Зміни виробничого потенціалу істотно впливають на стан фінансово-вартісного та ресурсного потенціалу. Тому підхід до розробки стратегії розвитку фінансово-вартісного потенціалу має бути ситуативним і враховувати суттєві фактори змін виробничого і ресурсного потенціалу, попиту покупців, пропозиції постачальників, дії конкурентів тощо.

Стратегічне управління фінансово-вартісним потенціалом підприємства має ґрунтуватися на довгострокових макроекономічних прогнозах, розробці імовірнісних сценаріїв змін зовнішнього середовища і моделюванні ситуативної поведінки суб'єкта господарювання під впливом суттєвих факторів. На підставі стратегічних прогнозів обсягів виробництва і продаж, фінансових ресурсів і фінансових результатів формують стратегічні плани розвитку фінансово-вартісного потенціалу, які є достатньо укрупненими і агрегованими. На рівні тактичних планів відбувається їх конкретизація, уточнення і узгодження з показниками планів розвитку виробничого і ресурсних потенціалів.

Тому якість стратегічного управління залежить від налагодженості інформаційних зв'язків між станом фінансово-вартісного, виробничого і ресурсного потенціалів на різних часових об'єктах. Життєздатність управління складними системами забезпечують регулярні і нерегулярні інформаційні зв'язки. Тактичне управління фінансово-вартісним потенціалом підприємства ґрунтується на технологіях, що забезпечують регулярні зв'язки і передбачають стійкий, періодичний, циклічний обмін інформацією між суб'єктами управління про стан об'єктів управління. В основі стратегічного управління лежать нерегулярні інформаційні зв'язки, яким притаманні відсутність циклічності, змінна періодичність, менша стійкість і більший ступінь невизначеності, що ускладнює процес виробітки стратегічних рішень. Завданням страте-

гічного планування розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства є: нівелювання невизначеності, яка надходить разом із інформацією про стан функціонування об'єкта управління; конкретизація змісту результатів прогнозування; виключення елементів випадковості, які проникають в керовану систему через фактори, що не підлягають управлінню, і викривляють інформацію про об'єктивний стан фінансово-вартісного потенціалу. Збільшення горизонту прогнозування і планування розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства супроводжується зростанням невизначеності майбутніх ситуацій. Для забезпечення стійкості стратегій їх необхідно розробляти на альтернативній основі і сценарному моделюванні, які дозволятимуть визначити прогноз вартості капіталу підприємства при певних припущеннях щодо екстраполяції минулих тенденцій у майбутнє, або їх пофакторного корегування. Прогнозна інформація має включати кількісні параметри фінансово-вартісного потенціалу підприємства в певні часові горизонти з урахуванням ресурсних обмежень і стану зовнішнього середовища. Ресурсний аспект розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства передбачає оцінку не лише наявних ресурсів, але і можливостей їх перетворення. Стратегічні цілі підприємства щодо об'єкта управління є функцією, яка визначає бажаний стан фінансово-вартісного потенціалу або його зміну при певних варіантах набору ресурсів.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

1. Фінансово-вартісний потенціал суб'єкта господарювання – це сукупність наявних фінансових ресурсів і драйверів вартості, резервів та можливостей, які забезпечують його стійкий стратегічний розвиток і зміцнення конкурентоспроможності відповідно до встановлених таргетів (цілей). Залежно від відповідності наявного фінансово-вартісного потенціалу вимогам досягнення поставлених цілей його можна визначати як оптимальний, достатній і недостатній.

2. Стратегічне управління фінансово-вартісним потенціалом суб'єкта господарювання знаходиться у тісному зв'язку з управлінням його виробничим потенціалом і ресурсним потенціалом, вплив яких може бути обмежувальним чи прискорювальним. І загалом стійкість зростання фінансово-вартісного потенціалу визначається вдалим синтезом вартісно-орієнтованого і ресурсно-орієнтованого управління підприємством.

3. Стратегічні плани розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства ґрунтуються на довгострокових прогнозах і носять імовірнісний характер. Їх конкретизація і уточнення відбувається на рівні тактичних планів і конкретних заходів з розвитку фінансово-вартісного потенціалу підприємства. Стратегічні плани мають відповідати визначеній місії підприємства і бути відносно

незмінними як запорука стійкого курсу його розвитку. Проте інформаційні зв'язки між стратегічним і тактичним плануванням мають носити зворотний характер і у разі суттєвого відклику за відхиленнями на більш ранніх прогностичних інтервалах доцільно провести корегування стратегічних орієнтирів як адекватну відповідь на зміну умов внутрішнього і зовнішнього середовища.

Перспективи подальших досліджень полягають у формалізації вартісних аспектів зростання стратегічного фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костирко Л. А. Аналіз потенціалу фінансової стійкості в системі управління вартістю підприємств. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2015. № 4. С. 122-128.
2. Вовк О. М. Методичний інструментарій оцінювання вартості потенціалу підприємства за доходним підходом. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2013. Вип. 26. С. 207-211.
3. Гут Л. В., Тарантюк І. М. Особливості оцінки вартості фінансового потенціалу підприємства. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2015. Вип. 3. С. 89-97.
4. Галькевич М. Теоретичні підходи до оцінки вартості потенціалу конкурентоспроможності транспортно-підприємства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2016. Вип. 37. С. 3-10.
5. Алєйнікова Н. М. Методика оцінки потенціалу вартості акціонерного товариства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Вип. 2(1). С. 81-86.
6. Парсяк В. Н., Горянська О. В. Управління вартістю підприємства на основі оціночних параметрів дивідендного потенціалу. Збірник наукових праць Національного університету кораблебудування. 2013. № 4. С. 107-112.
7. Михайловський В. І., Михайловська І. В. Ефективність використання виробничого потенціалу - фактор визначення вартості промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.15. С. 276-280.
8. Нестеренко С. А. Особливості методології визначення вартості потенціалу підприємства. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2014. № 4. С. 138-141.
9. Парфентьева О. Г. Методичний підхід до оцінювання вартості потенціалу розвитку підприємства автотранспорту. Економіка та управління на транспорті. 2016. Вип. 3. С. 066-071.
10. Тивоненко Г. І. Аналіз вартості величини виробничого потенціалу та тенденції його зміни. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2014. № 6. С. 81-86.
11. Берсуцкий А. Я. Концептуальные положения стратегии и тактики в управлении ресурсным потенциалом предприятия. Економіка промисловості. 2008. № 4. С. 122-133.