

УДК 658.14:519.86

Ребрик Ю.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Павлюченко М.А.

студент
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»

ДІАГНОСТУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ

DIAGNOSING THE ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL BY APPLICATION OF THE OPTIMIZATION MODEL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано підходи до визначення сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства». Викремлено основні концепції трактування сутності фінансового потенціалу підприємства. Запропоновано науково-методичний підхід до діагностування фінансового потенціалу підприємства на основі застосування оптимізаційної моделі. Складено структурно-логічну модель діагностування фінансової стійкості підприємства. Представлено результати діагностики фінансового потенціалу на даних умовного підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, фінансові ресурси, діагностика, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы подходы к определению сущности понятия «финансовый потенциал предприятия». Выделены основные концепции трактовки сущности финансового потенциала предприятия. Предложен научно-методический подход к диагностированию финансового потенциала предприятия на основе применения оптимизационной модели. Составлена структурно-логическая модель диагностирования финансовой устойчивости предприятия. Представлены результаты диагностики финансового потенциала на данных условного предприятия.

Ключевые слова: финансовый потенциал предприятия, финансовые ресурсы, диагностика, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

ANNOTATION

In the article alternative approaches to the definition of the «financial potential of the enterprise» concept are considered and analyzed. Main essence interpretations of the concept are highlighted. The methodical approach to diagnosing the financial potential of the enterprise based on the optimization model is proposed. Structural-logical model of diagnosing the financial stability of the enterprise is considered. The results of the offered approach application on the example of conditional enterprise are presented.

Keywords: enterprise financial potential, financial resources, diagnostic, accounts receivable, accounts payable.

Постановка проблеми. Сучасні умови діяльності суб'єктів господарювання, які зумовлені економічною та політичною нестабільністю в країні, посиленням процесів глобалізації і зростанням конкуренції, змушують вітчизняні підприємства функціонувати більш ефективно, спрямовуючи свою діяльність не лише на забезпечення поточного виробничого процесу, а й на планування майбутньої діяльності та нарощу-

вання фінансового потенціалу, реалізація якого є необхідною умовою для фінансової стійкості підприємства.

Крім того, проблема загострюється на фоні значних інфляційних очікувань та девальваційних процесів, дефіцитності ресурсів на внутрішньому фінансовому ринку та їхньої дороговизни, що стимулює підприємства обирати новий якісний підхід до діагностування та реалізації власного фінансового потенціалу. Саме тому на сучасному етапі розвитку національної економіки та високого рівня інтеграції України у міжнародне співтовариство визначальним моментом є розроблення комплексного науково-методичного підходу до діагностування фінансового потенціалу підприємства з метою забезпечення його стійкості до впливу деструктивних факторів зовнішнього середовища та реалізації потенційних можливостей розвитку на фоні підвищення конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами діагностування та управління фінансовим потенціалом підприємств займалася велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, таких як В.Г. Бикова [1], О.Я. Борик [2], О.Є. Гудзь [3], О.В. Курінна [4], О.І. Маслак [5], П.В. Пузирьова [6], П.А. Фомін, М.К. Старовойтов [7] та інші.

Однак, враховуючи розмаїття трактувань сутності фінансового потенціалу та наявних методик щодо його оцінки, і досі відсутній єдиний підхід щодо його теоретичного змісту, а існуючі підходи до діагностування спираються на окремий аспект діяльності підприємства і не відповідають принципу комплексності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження концепцій щодо трактування сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства» та окреслення авторського погляду, а також розроблення науково-методичного підходу до діагностування фінансового потенціалу підприємства на основі застосування багатокритеріальної комплексної оптимізаційної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження авторських підходів до трактування поняття «фінансовий потенціал підприємства» дає можливість стверджувати, що натеper немає єдиної наукової думки щодо визначення сутності цієї категорії. Однак узагальнення наукових публікацій з цієї тематики свідчать, що в науці сформувалося три основних підходи, відповідно до яких «фінансовий потенціал підприємства» розглядається як:

- сукупність фінансових ресурсів підприємства;
- можливості підприємства щодо залучення фінансових ресурсів із різних джерел та ефективно управління ними;
- забезпечення діяльності підприємства як у поточному періоді, так і на перспективу у контексті реалізації тактичних та стратегічних цілей та завдань підприємства.

Крім того, аналіз наукових публікацій авторів, які розглядали теоретичні аспекти фінансового потенціалу підприємства, дав змогу виділити його ключові характеристики за трьома підходами: ресурсним, з позиції здатності або можливості (функціонально-результативним) та комплексним (табл. 1).

Ресурсний підхід є найбільш обмеженим з практичного погляду, адже базується на оцінці лише наявних ресурсів підприємства, характеризується статичністю оцінки на певний момент часу. Проте саме ресурсний підхід дає можливість обирати кількісні показники для оцінки фінансового потенціалу.

Використання функціонально-результативного підходу як базового для розуміння поняття фінансового потенціалу також є обмеженим, оскільки він зосереджується не стільки на його ознаках, скільки на управлінському процесі та прихованих можливостях його реалізації, а також їхніх джерел.

Комплексний підхід включає риси і ресурсного, і функціонально-результативного підходів та забезпечує розуміння того, що фінансовий потенціал:

- є складником економічного потенціалу підприємства;

- у своїй основі містить оцінку наявних фінансових ресурсів, розуміння джерел потенційних ресурсів та необхідності їх використання;

- у процесі діагностування фінансового потенціалу базується на наборі кількісних показників, що дають можливість оцінити не лише стан фінансових ресурсів, а й ефективність їх використання;

- має динамічну структуру;

- залежить від ефективності управлінських процесів щодо його формування, накопичення, реалізації та відтворення;

- орієнтований на оптимальне співвідношення і реалізацію оперативних та стратегічних цілей розвитку.

Варто зазначити, що два останні підходи в сукупності забезпечують розуміння того, що, по-перше, більш точним є визначення фінансового потенціалу підприємства, яке враховує не тільки наявні фінансові ресурси підприємства, але й необхідність організації їх ефективного управління для досягнення максимально ефективного фінансового результату, а по-друге, принциповою відмінністю між термінами «ресурси» та «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів господарювання, а потенціал окремого господарюючого суб'єкта є невід'ємним від нього.

Отже, узагальнюючи вищевикладені підходи та з метою розроблення комплексного підходу до діагностування фінансовий потенціал підприємства будемо трактувати як сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства з урахуванням максимізації позитивного фінансового результату.

З урахуванням вищезазначеного можна констатувати важливість оцінки фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Крім

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства»

№ п/п	Підхід	Характеристика	Автори
1.	Ресурсний	Фінансовий потенціал визначається як сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності	Фомин П.А. та Старовойтов М.К. [7], Бридченко І.Г. [8] та Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О. [9], Атаєва А.Г. [10].
2.	Функціонально-результативний	Фінансовий потенціал підприємства визначається переважно процесом фінансового управління, яке здатне організувати постійний розвиток підприємства на основі використання інструментів фінансового управління, якісного обліку тощо.	Назаренко А.С. [11], Кунцевич В.О. [12], Мойсеєнко І.П., Мачкур Л.А. [13], Євдокімов Ф.І. та Мізіна О.В. [14], Маслиган О.О. [15].
3.	Комплексний	Підхід, який під час визначення фінансового потенціалу базується на поєднанні таких компонентів, як фінансові ресурси підприємства, їх можливості приносити економічні вигоди, необхідність ефективної системи управління ними та забезпечення процесів їх відтворення.	Лосєва С.А., Зубкова В.І., Накивайло А.В. [16], Пузирьова П.В. [6], Бикова В.Г. [1], Терещенко Е.Ю. [17].

того, досвід діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що на практиці недостатньо уваги приділяється оцінюванню саме фінансового потенціалу на основі застосування комплексного підходу. А застосовувані методики зводяться до фрагментарного аналізу окремих показників фінансової звітності і базуються на ресурсному або результативному підході. Враховуючи те, що фінансовий потенціал включає як наявні, так і потенційні можливості ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, пропонуємо власний науково-методичний підхід до діагностування фінансового потенціалу підприємства, що базується на визначенні оптимального рівня дебіторської та кредиторської заборгованостей та їх співвідношень, рівня ліквідності та оцінці загального інтегрального показника фінансового потенціалу суб'єкта господарювання на основі застосування рейтингових оцінок.

Таким чином, діагностування фінансового потенціалу підприємства пропонуємо здійснювати за такою структурно-логічною моделлю (рис. 1).

На першому етапі проводиться збір та обробка необхідної інформації для проведення діагностики фінансового потенціалу підприємства, що базується на даних його фінансової звітності.

Оскільки дебіторська заборгованість підприємства значно впливає на його діяльність, зокрема, визначає рівень мобільності фінансових ресурсів, зумовлює стан загальної ліквідності підприємства та визначає можливість погашати свою заборгованість за рахунок коштів від основної операційної діяльності, то, на нашу думку, необхідно визначати нереалізований потенціал цього показника, а саме оптимальний розмір цієї заборгованості.

Варто відзначити, що аналіз наявних методичних підходів до оптимізації дебіторської заборгованості дав можливість виділити найбільш результативний, відповідно до якого до уваги береться дебіторська заборгованість саме за товари, роботи, послуги, оскільки вона займає найбільшу частку у структурі дебіторської заборгованості та є важливою з позиції фінансового менеджменту.

Таким чином, на другому етапі відповідно до [18] загальний оптимальний обсяг дебіторської заборгованості підприємства розраховується з урахуванням оптимізації дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги із застосуванням такої формули:

$$ДЗ_{тов(опт)} = ДЗ_{тов_{max}} - ДЗ_{тов_{max}} \times \frac{k}{t_{opt}} = ДЗ_{тов_{max}} \times \left(1 - \frac{k}{t_{opt}}\right),$$

$$t_{opt} = \sqrt{\frac{k \times ДЗ_{тов_{max}} \times \left(\frac{p_2}{p_1} \times k_{ДЗ_{тов}}\right)}{k_T}} \quad (1)$$

де $ДЗ_{тов_{max}}$ – максимальний рівень дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, тис. грн.;

k – коефіцієнт пропорційності між зміною кредитного періоду та зміною $ДЗ_{тов(t)}$, що розраховується як співвідношення приросту дебіторської заборгованості за звітний рік до приросту за попередній рік;

t_{opt} – оптимальний кредитний період, дні;

$k_{ДЗ_{тов}}$ – плата за факторингове фінансування за день;

k_t – кредитний період, 365 днів;

p_1 – ціна закупки товарів, грн.;

p_2 – ціна продажу товарів, грн.

Слід зауважити, що дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги вигідна певним чином для підприємства, оскільки свідчить про зростання його товарообігу та валового доходу і прибутку. При цьому швидше реалізуються запаси, що зменшує витрати на зберігання запасів. Поряд із цим в умовах високої інфляції кошти в дебіторській заборгованості підлягають знеціненню. Крім того, дебіторська заборгованість є, по суті, відволіканням з господарського обігу коштів, що вимагає пошуку додаткових джерел залучення фінансових ресурсів для продовження виробничої діяльності. При цьому, оскільки дебіторська заборгованість апriori виступає безкоштовним фінансуванням покупців, для підприємства важливо фінансувати виробничий цикл за рахунок також безкоштовно залучених ресурсів, а саме кредиторської заборгованості.

Таким чином, на третьому етапі пропонуємо здійснювати оптимізацію кредиторської заборгованості на основі застосування багатокритеріальної моделі, що базується на одночасному виконанні таких критеріїв, як нормальний рівень ліквідності, оптимальний розмір дебіторської заборгованості, нормальний рівень співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості та оборотності кредиторської заборгованості. Зазначена багатокритеріальна модель оптимізації дасть змогу в оцінці фінансового потенціалу підприємства враховувати потенційну ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Слід зазначити, що оптимізація кредиторської заборгованості проводиться одночасно за системою трьох рівнянь з використанням функції програмного пакету Excel «Пошук рішення».

Варто зауважити, що одним із показників ефективного використання фінансового потенціалу підприємства є аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, оскільки цей показник свідчить про ефективність використання фінансових ресурсів підприємством. Значення показника співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про здатність розраховуватися з постачальниками, працівниками та іншими кредиторами за рахунок дебіторів у межах досліджуваного року. У разі, якщо

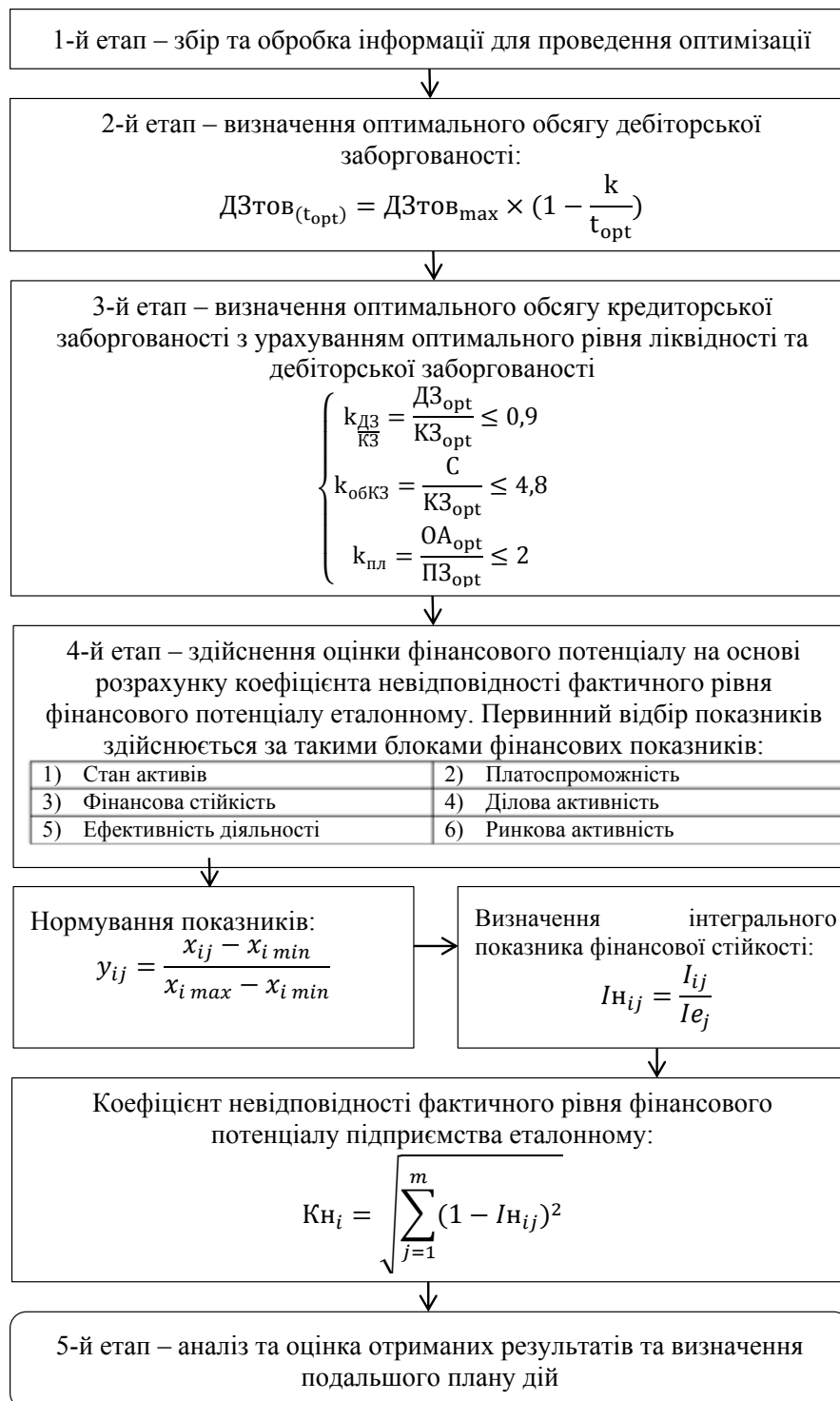


Рис. 1. Структурно-логічна модель діагностики фінансового потенціалу підприємства на основі застосування оптимізаційної моделі (авторська розробка)

воно більше одиниці, слід говорити про значне відволікання фінансових ресурсів підприємства дебіторами, що знижує спроможність суб'єкта господарювання відповідати за своїми зобов'язаннями. У разі, якщо показник менший одиниці, підприємство здатне фінансувати дебіторську заборгованість та частину інших активів за рахунок кредиторської заборгова-

ності. Надання однозначної оцінки значенню показника є можливим лише працівником підприємства, адже, наприклад, його високе значення може бути свідченням реалізації чіткої стратегії та свідчить про агресивну маркетингову політику та активне комерційне кредитування покупців для цілей розширення ринку збуту. Цей коефіцієнт дає змогу визначити,

скільки припадає дебіторської заборгованості на 1 гривню кредиторської, причому у вітчизняній та міжнародній практиці оптимальне значення встановилося на рівні 0,9–1,0. Тобто з метою збереження фінансової стійкості підприємства кредиторська заборгованість може лише на 10% перевищувати дебіторську.

Спочатку необхідно знайти оптимальний обсяг кредиторської заборгованості для підприємства, щоб значення відношення дебіторської (ДЗорт) до кредиторської заборгованості (КЗорт) досягало рекомендованого значення 0,9:

$$k_{\frac{ДЗ}{КЗ}} = \frac{ДЗ_{орт}}{КЗ_{орт}} \leq 0,9. \quad (2)$$

Висока частка дебіторської заборгованості в активах та кредиторської в пасивах впливає на фінансовий стан, рівень платоспроможності та фінансової стійкості підприємства, що визначає необхідність і значущість управління ними. Для того щоб визначити оптимальний розмір кредиторської заборгованості, необхідно скласти систему рівнянь. Перше рівняння це відношення дебіторської заборгованості до кредиторської, яке має становити $\leq 0,9$.

Другим рівнянням візьмемо коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (3). Рекомендоване значення цього коефіцієнта для сільськогосподарських підприємств становить $\leq 4,8$ [19]:

$$k_{обКЗ} = \frac{С}{КЗ_{орт}} \leq 4,8, \quad (3)$$

де С – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.;

КЗорт – середньорічна оптимізована сума кредиторської заборгованості, тис. грн.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження вказує на ріст покупок підприємства у кредит.

Також у систему рівнянь варто додати коефіцієнт покриття, який характеризує стан ліквідності підприємства. Нормативне значення

становить від 1,0 до 2,0. Цей коефіцієнт дає змогу встановити, якою мірою оборотні активи покривають поточні зобов'язання і забезпечення.

$$k_{пл} = \frac{ОА}{ПЗ} \leq 2. \quad (4)$$

Отже, загальна система рівнянь щодо багатокритеріальної оптимізації кредиторської заборгованості буде мати такий вигляд:

$$\begin{cases} k_{\frac{ДЗ}{КЗ}} = \frac{ДЗ_{орт}}{КЗ_{орт}} \leq 0,9 \\ k_{обКЗ} = \frac{С}{КЗ_{орт}} \leq 4,8 \\ k_{пл} = \frac{ОА_{орт}}{ПЗ_{орт}} \leq 2 \end{cases} \quad (5)$$

На четвертому етапі здійснюється оцінювання фінансового потенціалу підприємства на предмет відповідності фактичного значення еталонному з урахуванням нових оптимізованих значень показників фінансової звітності, що дає можливість визначити нереалізований фінансовий потенціал підприємства. Цю процедуру пропонуємо здійснювати за науково-методичним підходом, запропонованим О.І. Маслак [5]. Це зумовлено тим, що отриманий інформаційний масив відображає рівень фінансового потенціалу підприємства у попередніх періодах, тенденції у фінансовій сфері, але не демонструє його незадіяних фінансових можливостей. Оскільки фінансовий потенціал підприємства за своєю сутністю повинен відображати не лише наявні, а й потенційні можливості підприємства, то показник рівня його використання повинен відображати рівень досягнення максимально можливих фінансових показників. З огляду на це більш доцільно для діагностики рівня використання фінансового потенціалу підприємства використовувати інтегральний показник найвищих фінансових результатів підприємства (6), нормований за еталонними значеннями.

$$I_{ej} = \max_{i=1}^n I_{ij}, \quad (6)$$

Таблиця 2
Результати застосування оптимізаційної моделі діагностування фінансового потенціалу (етапи 1–3) на прикладі умовного підприємства

Назва показника	Значення		Відхилення	
	Фактичне	Оптимізоване	Абсолютне	Відносне
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	93 874,00	92 663,93	–1210,07	–1,29
Загальна дебіторська заборгованість, тис. грн.	115 030,00	113 819,93	–1210,07	–1,05
Загальна кредиторська заборгованість, тис. грн.	350 260,00	126 466,69	–223 793,31	63,89
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	0,33	0,90	0,57	174,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,99	2,67	1,68	169,70
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,94	1,84	0,90	95,74

Таблиця 3

Нормовані фінансові показники умовного підприємства

Назва показника	Фактичне значення показників			Значення		
	мінімум	максимум	розмах варіацій	2016	2017	Оптим.
<i>1. Стан активів</i>						
1.1. Придатність основних засобів	0,635	0,761	0,126	1,000	0,532	0,000
1.2. Співвідношення матеріальних активів і дебіторської заборгованості	3,744	5,376	1,632	0,000	0,570	1,000
1.3. Темп зміни активів	0,971	1,422	0,451	0,000	1,000	0,361
1.4. Темп зміни необоротних активів	1,000	1,210	0,210	1,000	0,348	0,000
1.5. Темп зміни власного капіталу	0,751	2,567	1,816	0,000	0,086	1,000
Загальна величина ознаки				2,000	2,535	2,361
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,400	0,507	0,472
<i>2. Платоспроможність</i>						
2.1. Коефіцієнт загальної ліквідності	0,771	1,845	1,074	0,247	0,000	1,000
2.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,259	1,787	1,528	0,200	0,000	1,000
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,006	0,37	0,364	0,000	0,005	1,000
2.4. Покриття поточних зобов'язань	1,288	1,73	0,442	1,000	0,344	0,000
2.5. Темп зміни оборотних активів	0,743	1,973	1,230	0,000	1,000	0,411
Загальна величина ознаки				1,446	1,349	3,411
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,289	0,270	0,682
<i>3. Фінансова стійкість</i>						
3.1. Автономія	0,258	0,405	0,147	1,000	0,000	0,973
3.2. Маневреність робочого капіталу	-0,483	0,929	1,412	0,390	0,000	1,000
3.3. Маневреність власного капіталу	-0,628	0,465	1,093	0,598	0,000	1,000
3.4. Співвідношення власного капіталу і необоротних активів	0,562	1,442	0,88	0,116	0,000	1,000
3.5. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	0,369	1,818	1,449	0,485	0,000	1,000
Загальна величина ознаки				2,590	0,000	4,973
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,518	0,000	0,995
<i>4. Ділова активність</i>						
4.1. Темп зміни чистого доходу	0,991	1,768	0,777	1,000	0,924	0,000
4.2. Окупність (завантаженість) оборотних активів	1,132	1,832	0,700	0,199	0,831	1,000
4.3. Продуктивність праці	10,554	12,767	2,213	0,538	1,000	0,000
4.4. Капіталовіддача	1,110	1,320	0,210	0,000	1,000	0,105
Загальна величина ознаки				1,736	3,755	1,105
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,434	0,939	0,276
<i>5. Ефективність господарської діяльності</i>						
5.1. Окупність витрат операційної діяльності	1,131	1,291	0,160	1,000	0,356	0,000
5.2. Прибутковість витрат операційної діяльності	0,115	0,237	0,122	1,000	0,508	0,000
5.3. Прибутковість доходів від операційної діяльності	0,103	0,192	0,089	1,000	0,539	0,000
5.4. Прибутковість активів	0,054	0,101	0,047	0,681	1,000	0,000
Загальна величина ознаки				3,681	2,404	0,000
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,920	0,601	0,000
<i>6. Ринкова активність</i>						
6.1. Темп зміни статутного капіталу	1,000	1,000	0,000	0,000	0,000	0,000
6.2. Прибутковість власного капіталу	0,125	0,316	0,191	0,314	1,000	0,000
6.3. Прибутковість статутного капіталу	1,651	2,447	0,796	0,134	1,000	0,000
6.4. Співвідношення поточних зобов'язань і дебіторської заборгованості	1,791	3,974	2,183	0,000	1,000	0,119
Загальна величина ознаки				0,449	3,000	0,119
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,112	0,750	0,030

де Ie_j – еталонне значення інтегрального показника за j -тою групою;

$\max I_{ij}$ – максимальне значення інтегрального показника за j -тою групою;

n – кількість років в аналізованому періоді;

j – кількість груп фінансово-економічних показників.

Щоб розрахувати нормовані показники підприємства для рейтингового оцінювання фінансового потенціалу, необхідно використати формулу для показників-стимуляторів (7), зростання яких спричиняє збільшення інтегрального показника.

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i \min}}{x_{i \max} - x_{i \min}}, \quad (7)$$

де y_{ij} – нормований i -и показник в j -тій сукупності;

x_{ij} – значення i -то показника в j -тій сукупності;

$x_{i \min}$ – мінімальне значення i -того показника;

$x_{i \max}$ – максимальне значення i -того показника.

Потім доцільним є визначення коефіцієнта невідповідності фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства еталонному.

Нормовані значення інтегральних показників за блоками фінансово-економічних характеристик визначаються таким чином:

$$I_{ij} = \frac{I_{ij}}{Ie_j}, \quad (8)$$

де I_{ij} – нормоване значення i -того показника в j -тій групі.

Наступним етапом є визначення коефіцієнта невідповідності фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства еталонному. Коефіцієнт невідповідності розраховуємо в i -тому календарному періоді (K_{ni}) таким чином:

$$K_{ni} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (1 - I_{ij})^2}. \quad (9)$$

Детальне вивчення динаміки значень наведених фінансових показників дасть змогу отримати комплексну характеристику діяльності підприємства, його конкурентоспроможності, надійності, а тому стане основою для розроблення механізму управління фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання.

П'ятий етап діагностування фінансового потенціалу підприємства передбачає оцінку отриманих результатів та складання плану заходів щодо досягнення еталонного оптимізованого значення фінансового потенціалу підприємства з урахуванням процедур оптимізації окремих показників.

Для перевірки адекватності запропонованої моделі діагностування фінансової стійкості пропонуємо її використати на даних фінансової звітності умовного підприємства (табл. 2).

На четвертому етапі визначимо, як вплине оптимальний обсяг дебіторської та кредиторської заборгованості на рівень фінансового потенціалу умовного підприємства, для цього проведемо оцінку з урахуванням нових значень заборгованості (табл. 3).

Тепер застосуємо формулу для розрахунку еталонних значень за групами показників діяльності підприємства (табл. 4).

Результати нормування інтегральних показників представлені в таблиці 5.

Потім розрахуємо коефіцієнт невідповідності фактичного рівня фінансового потенціалу підприємства еталонному:

$$K_{n2015} = \sqrt{\sum_{j=1}^6 (1 - 0,789)^2 + (1 - 0,424)^2 + (1 - 0,521)^2 + (1 - 0,462)^2 + (1 - 1,000)^2 + (1 - 0,149)^2} = \sqrt{0,045 + 0,332 + 0,230 + 0,289 + 0 + 0,724} = \sqrt{1,619} = 1,273$$

Таблиця 4

Вихідні дані для проведення процедури нормування інтегральних показників за групами фінансово-економічних характеристик діяльності

Групи показників	Значення			Еталонні значення Ie_j
	2016	2017	Оптим.	
1. Стан активів	0,400	0,507	0,472	0,507
2. Платоспроможність	0,289	0,270	0,682	0,682
3. Фінансова стійкість	0,518	0,000	0,995	0,995
4. Ділова активність	0,434	0,939	0,276	0,939
5. Ефективність господарської діяльності	0,920	0,601	0,000	0,920
6. Ринкова активність	0,112	0,750	0,030	0,750
Загальний інтегральний показник фінансового потенціалу	0,446	0,511	0,409	x

Таблиця 5

Результати нормування інтегральних показників за еталонними значеннями

Групи показників	Роки		
	2014	2015	Оптим.
1. Стан активів	0,789	1,000	0,931
2. Платоспроможність	0,424	0,396	1,000
3. Фінансова стійкість	0,521	0,000	1,000
4. Ділова активність	0,462	1,000	0,294
5. Ефективність господарської діяльності	1,000	0,653	0,000
6. Ринкова активність	0,149	1,000	0,040

$$K_{H2016} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (1-1,000)^2 + (1-0,396)^2 + (1-0)^2 + (1-1,000)^2 + (1-0,653)^2 + (1-1,000)^2} = \\ = \sqrt{0+0,365+1+0+0,120+0} = \sqrt{1,485} = 1,219$$

$$K_{H2017} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (1-0,845)^2 + (1-0,892)^2 + (1-0,551)^2 + (1-0,027)^2 + (1-0,000)^2 + (1-0,376)^2} = \\ = \sqrt{0,007+0,037+0,175+0,947+1+0,325} = \sqrt{2,573} = 1,604$$

$$K_{H_{\text{норм}}} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (1-0,931)^2 + (1-1,000)^2 + (1-1,000)^2 + (1-0,294)^2 + (1-1)^2 + (1-0,040)^2} = \\ = \sqrt{0,005+0+0+0,499+0+0,922} = \sqrt{1,425} = 1,194$$

Розрахований коефіцієнт з урахуванням оптимальних розмірів дебіторської та кредиторської заборгованості для підприємства значно менший порівняно з отриманим значенням за останній рік.

Отже, ця оптимізаційна модель дає змогу комплексно оцінити фінансовий потенціал підприємства. Так, досягнення підприємством оптимальних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей позитивно впливає на рівень використання фінансового потенціалу. Тому підприємству необхідно вживати певних заходів для досягнення оптимального співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю та оптимального рівня ліквідності.

Висновки. З огляду на перманентну волатильність зовнішнього середовища, що спричинена постійними економічними та політичними шоками в нашій країні поряд зі зростаючою конкуренцією на внутрішньому ринку, важливим є дослідження сутності фінансового потенціалу підприємства та розроблення комплексного науково-методичного підходу до його діагностування. Слід зазначити, що запропонована у статті модель діагностики фінансового потенціалу підприємства дає можливість визначити рівень потенціалу з урахуванням оптимізованих значень дебіторської, кредиторської заборгованостей та нормального рівня ліквідності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Бикова В.Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення : дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Дніпропетровський національний ун-т. Д., 2006. С. 173–187.
- Борик О.Я. Основні напрямки управління фінансовим потенціалом підприємства / О.Я. Борик // *Sophus науковий клуб*. 2015. URL: http://sophus.at.ua/publ/2015_11_25_lutsk/sekcija_section_7_2015_11_25/osnovni_naprjamki_upravlinnja_finansovim_potencialom_pidpriemstva/113-1-0-1675.
- Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства / О.Є. Гудзь // *Фінанси та оподаткування*. 2015. С. 71–76.
- Курінна О.В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств / О.В. Курінна // *Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія «ЕКОНОМІКА»*. 2014. № 1. С. 161–171.
- Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О.І. Маслак, О.О. Безручко // *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 121–127.
- Пузирьова П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами» / Пузирьова Поліна Володимирівна Київ, 2009. 26 с.
- Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Фомин П.А., М.К. Старовойтов // URL: http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml.
- Бритченко І.Г. Управління потенціалом підприємства. Конспект лекцій. / І.Г. Бритченко. Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. 112 с.
- Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. Посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид., без змін. К.: КНЕУ, 2006. С. 168–195.
- Алтаева А.Г. Механизм формирования финансовой самостоятельности муниципальных образований: дис. канд. экон. наук: 08.00.10/ А.Г. Алтаева. Екатеринбург, 2011. 411 с.
- 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.
- Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки/ В.О. Кунцевич // *Актуальні проблеми економіки*, 2004. № 7. С. 123–130.
- Мойсеєнко І.П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства. / І.П. Мойсеєнко, Л.А. Мачкур // *НУ «Львівська політехніка»*, 2006. Вип. 16.2. С. 201–206.
- 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.
- Маслиган О.О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / О.О. Маслиган // URL: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_24/masligan.pdf.
- Лосева С.А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияния влияние на управление инвестициями. / С.А. Лосева, В.И. Зубова, А.В. Накивайло // URL: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=7600.
- Терещенко Е.Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства. / Е.Ю. Терещенко // URL: http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.htm.
- Багрова І.В. Визначення оптимального обсягу дебіторської заборгованості / І.В. Багрова, Н.С. Максєва. // *Економічний вісник НГУ*. – 2006. № 4. С. 30–40.
- Васіна Н.В. Моделювання фінансового стану сільськогосподарських організацій при оцінці їх кредитоспроможності: Монографія. Омськ: Вид-во НОУ ВПО ОмГАУ, 2012. С. 49.
- Куліш Г.П. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки / Г.П. Куліш, В.В. Чепка. // *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29–35.