

ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL SYSTEMATIZATION

УДК 658.15

Нагорнюк О.В.

докторант, к.е.н.,
доцент кафедри економіки
та фінансів підприємства
Київський національний
торговельно-економічний університет

У статті розглянуто основні підходи до систематизації фінансового потенціалу підприємства. Виявлено переваги та недоліки представлених підходів. На основі застосування елементів теорії систем сформульовано та охарактеризовано функції і принципи систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал, система, систематизація, елементи фінансового потенціалу, функції систематизації, принципи систематизації.

В статье рассмотрены основные подходы к систематизации финансового потенциала предприятия. Выявлены преимущества и недостатки представленных подходов. На основе применения элементов теории систем сформулированы и охарактеризованы функции и принципы система-

тизации элементов финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал, система, систематизация, элементы финансового потенциала, функции систематизации, принципы систематизации.

The article discusses the main approaches to financial potential of the enterprise systematization. Advantages and disadvantages of represented approaches are identified. Functions and principles of elements of enterprise's financial potential systematization are formulated and characterized on the base of elements of the theory of systems application.

Key words: potential, financial potential, system, systematization, elements of financial potential, functions of systematization, principles of systematization.

Постановка проблеми. В умовах складних економічних перетворень, які характеризуються невизначеністю та нестабільністю зовнішнього середовища діяльності підприємств, мінливістю кон'юнктури фінансового ринку та ринків збуту, надзвичайної важливості набувають уміння та здатності менеджерів в області управління фінансовою діяльністю підприємства, зокрема, управління його фінансовим потенціалом, який характеризується найпотужнішим впливом на результативність та реалізованість стратегії розвитку. Своєю чергою фінансовий потенціал як об'єкт управління являє собою складну систему, елементи якої потребують впорядкування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення сутності фінансового потенціалу, його класифікації та оцінки присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки: М.І. Баканова, С.Б. Барнгольца, Б.Є. Бачевського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюк, І.М. Репіної, О.С. Федоніна та інших. На сьогоднішній день все більше науковців звертаються до цієї актуальної тематики, але певне коло методологічних завдань, пов'язаних з управлінням фінансовим потенціалом підприємства залишається невирішеним. Зокрема, це стосується методологічних засад систематизації елементів фінансового потенціалу.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування функцій та принципів систематизації фінансового потенціалу підприємства як основи для його подальшого оцінювання та управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба у використанні поняття «система» вини-

кла для об'єктів різної фізичної природи з давніх часів: ще Аристотель звернув увагу на те, що ціле (тобто система) не зводиться до суми частин, що його створюють. Системний підхід – це напрям методології наукового пізнання та соціальної практики, в основі якого лежить розгляд об'єктів як системи [1]. Термін «система» (грец. «systema» – складене з частин, сполучене) почав вживати у своїх працях Кант, розуміючи систему, як єдність багатоманітних знань, об'єднаних однією ідеєю [2, с. 34]. Проте, інтенсивні розробки з проблем системного підходу розпочалися у середині ХХ ст. Більшість дослідників пов'язують виникнення теорії системи із працями Л. фон Бар-таланфі – засновника цілого наукового напрямку, пов'язаного зі створенням загальної теорії систем. Необхідність розроблення системної теорії була зумовлена потребою розв'язання проблем організованої складності, тобто взаємодії великого, але не безкінечного числа перемінних, що могло бути досягнуто лише через запровадження нових понятійних засобів для свого вирішення [3].

У 50-70-ті рр. ХХст. теорія систем набула свого розвитку у працях М. Месарович (моделі багаторівневих багатоцільових систем), Л. Заде, Р. Акоффа (моделі організації), Дж. Клір (способи кібернетичного дослідження систем), У. Росс Ешбі (методи та принципіві можливості дослідження, засновані на підході до об'єкту як до «чорної скрині»), О. Уємова, Ю. Урманцева, Р. Калмана, С. Бира та ін. Проте, до сьогодні в наукових колах точаться дискусії щодо сутності і змісту категорії «система», оскільки питання застосування системного підходу в різних галузях і сферах наукових знань залишається актуальним. Суттєво полегшує розуміння

сутності даної категорії формулювання її основних ознак, основними серед яких у науковій літературі визначені [4]:

- цілісність, принципова неможливість ототожнення якостей системи з сумою якостей елементів, що її складають, неможливість виводити із останніх якості цілого;

- залежність кожного елемента, якості та відносин системи від його місця, функцій усередині цілого;

- наявність специфічних взаємозв'язків між вихідними компонентами системи;

- структурність – можливість опису системи через встановлення її структури, тобто комплексу зв'язків і відносин системи, зумовленість поведінки системи не стільки поведінкою її окремих елементів, скільки її структурою;

- взаємозалежність системи і середовища – система формує та виявляє свої якості у процесі взаємодії із середовищем;

- ієрархічність – кожний компонент системи, у свою чергу, може розглядатися, як система, а досліджувана у даному випадку система є одним із компонентів більш широкої системи;

- множина описів кожної системи;

- суперечливий характер системи – з одного боку, у силу абстрактності її визначення, як не пустої чисельності елементів, використання його у конкретно-науковому дослідженні ускладнено; з іншого – саме абстрактний та універсальний характер цього поняття дозволяє застосувати його до виключно широкого класу явищ і об'єктів незалежно від їх природи та специфік.

Термін «система» використовується по відношенню до найрізноманітніших предметів, явищ та процесів, вживається у множині смислових варіацій [5, с. 32-37].

Сутність категорії «система» (складене з частин, сполучене), зміст системного підходу визначають і розуміння процесу систематизації. Вікіпедія наводить наступне визначення систематизації: «це процес зведення розрізнених знань про предмети (явища) в єдину наукову систему, встановлення їхньої єдності. Систематизація є відображенням єдності світу і ґрунтується на вивченні суттєвих зв'язків, які об'єднують ці предмети (явища). Вона спирається на класифікацію, аналіз та синтез істотних властивостей певної системи» [6].

Для формулювання методологічних підходів до систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства розглянемо існуючі погляди науковців, які стосуються систематизації, структуризації, поділу фінансового потенціалу на елементи. З метою повного охоплення знань, ідей, поглядів, всієї різноманітності сполучень елементів фінансового потенціалу візьмемо до уваги також дослідження, що стосуються систематизації потенціалу підприємства загалом. Наступним кроком буде

формулювання та опис функцій, які виконуватиме систематизація елементів фінансового потенціалу підприємства. Крім того, вихідним пунктом систематизації мають бути певні принципи, що формулюють фундаментальну ідею характеристики фінансового потенціалу, як економічної категорії.

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, Б.Є. Бачевський пропонують таку форму упорядкування елементів потенціалу підприємства, як структуризація. Науковці пропонують поділяти елементи потенціалу підприємства на два блоки – об'єктні та суб'єктні складові, обґрунтовуючи це тим, що об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу, споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі у процесі функціонування. До них належать такі складові, як: інноваційний потенціал, виробничий потенціал фінансовий потенціал та потенціал відтворення [7, с. 14]. З одного боку чітко простежується акцент на використувану процесі діяльності підприємства систему ресурсів, з іншого боку відсутнє чітке розмежування елементів потенціалу, оскільки потенціал відтворення, на нашу думку, є результатом формування фінансового та виробничого потенціалу підприємства. До суб'єктних складових потенціалу, які пов'язані із суспільною формою їх виявлення, не споживаються, а становлять передумову раціонального споживання об'єктних складових. До них автори відносять науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [7, с. 17]. Необхідно зазначити, що якість управління, міра його ефективності, яка зумовлена, зокрема, і окресленими суб'єктними складовими потенціалу підприємства, чинить вплив не тільки на потенціал підприємства загалом, але й на окремі його складові. Тому цілком виправдано буде взяти за основу підхід щодо виділення наведених суб'єктних складових потенціалу підприємства для систематизації елементів його фінансового потенціалу.

Є. В. Попов пропонує альтернативний підхід до структуризації потенціалу підприємства, який базується на взаємодії трьох стратегічних компонентів підприємства, що дозволяють досягти поставлені цілі – ресурси, систему управління та діяльність персоналу, називаючи такий підхід блочно-модульною структуризацією [8]. Кожен блок відповідно запропонованого підходу містить складові елементи: блок ресурсів – трудові, фінансові, інформаційні, матеріальні ресурси; блок системи управління – планування, реалізацію, контроль; блок діяльності персоналу – аналітичну, виробничу комунікаційну види діяльності. Сама концепція такого підходу, на нашу думку, представляє собою науковий і практичний інтерес, оскільки базується на комплексному взаємозв'язку

трьох площин – ресурсів, управління та діяльності персоналу. З іншого боку, запропонований підхід не враховує ряду важливих елементів таких, як: нематеріальні ресурси, організаційна, мотиваційна функції управління тощо.

Н. С. Краснокутська пропонує систематизувати види потенціалу торговельного підприємства, виходячи з побудови ланцюга створення цінностей на такому підприємстві. Елементи потенціалу торговельного підприємства науковець пов'язує із окремими бізнес-процесами, які реалізуються на ланцюгу створення цінності [9, с. 92]. Такий підхід заслуговує на увагу з огляду на глибину досліджуваних взаємозв'язків між компонентами, встановлення їх взаємовпливу і місця у процесі досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства.

Питання структуризації фінансового потенціалу підприємства розглядаються у працях Ю.В. Селіванової, А.Г. Кайгородова, Л.В. Гут, Г.О. Партина, О.М. Кривоноса та інших науковців. Представлені в науковій літературі підходи базуються на класифікації фінансових ресурсів підприємства як основи формування фінансового потенціалу та системі індикаторів його фінансового стану, як передумови та результату формування фінансових ресурсів. Жоден з підходів не обґрунтований певною методологією систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства.

Так Ю.В. Селіванова пропонує виділяти такі складові фінансового потенціалу підприємства, як фінансові ресурси та здатності підприємства мобілізувати їх за забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності капіталу [10]. Фінансові ресурси, які поділяються на власні та позикові, внутрішні і зовнішні у запропонованій структуризації представлені, як елементи структуризації. Ми погоджуємося із необхідністю уведення до систематизації фінансового потенціалу підприємства різних видів та форм залучення фінансових ресурсів, але вважаємо недостатнім обмежуватися тільки ресурсним підходом. Щодо такого елемента, як здібності підприємства мобілізувати фінансові ресурси, вважаємо за необхідне конкретизувати даний елемент через уведення до систематизації таких елементів, які характеризують ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства.

Н.О. Пономаренко, розглядаючи оптимальну структуру фінансового потенціалу, а фактично, досліджуючи теоретичні положення щодо оптимальної структури капіталу підприємства, будує свою позицію на тому твердженні, що «фінансовий потенціал – це потенціал, який визначається обсягом, складом, і структурою джерел фінансування (пасивів) підприємства, тобто частина економічного потенціалу підприємства» [11]. А.Г. Кайгородов і А.В. Шекшуєв, досліджуючи взаємозв'язок економічного та фінансового потенціалу підпри-

ємства, пропонують виділяти три рівні потенціалу, відносячи фінансовий потенціал до загальних видів потенціалу підприємства (до 1-го рівня), ілюструючи повну тотожність фінансового потенціалу фінансовим ресурсам і структуруючи своєю чергою фінансові ресурси (а, отже, і фінансовий потенціал) на власні ресурси та позикові ресурси [12]. Погоджуємося із тим, що фінансові ресурси є основою формування фінансового потенціалу підприємства, а їх поділ за різними класифікаційними ознаками може бути використаний для виокремлення різних елементів фінансового потенціалу. Разом із тим систематизація елементів фінансового потенціалу має враховувати не тільки ресурсну, але й компетентісну складову даної економічної категорії.

Група науковців, які ототожнюють фінансовий потенціал підприємства із його фінансовим станом (В. Ковальов, М. Баканов, А. Шеремет, П. Стецюк), пропонують уважати елементами фінансового потенціалу «п'ять груп показників, що характеризують: 1) наявність, структуру та забезпеченість фінансовими ресурсами; 2) структуру джерел формування фінансових ресурсів; 3) пропорційність між фінансовими ресурсами (окремими їх елементами) та джерелами формування; 4) грошові потоки підприємства; 5) результативність (ефективність) використання фінансових ресурсів» [13]. Принципово погоджуємося із тим, що наявність та структура фінансових ресурсів є визначальною ознакою в систематизації фінансового потенціалу підприємства, але не є безпосередньо елементом фінансового потенціалу. Грошові потоки, на нашу думку, дійсно можна вважати елементом фінансового потенціалу, але потребує уточнення, які саме грошові потоки. Щодо решти запропонованих автором елементів, вважаємо недоцільним ототожнювати їх з окремими показниками фінансового стану підприємства, оскільки призначенням показників є використання їх для оцінки окремих параметрів фінансового потенціалу тоді, як елементи є складовими частинами єдиного цілого, системи – фінансового потенціалу підприємства.

Найбільш обґрунтований з точки зору змісту фінансового потенціалу підхід щодо систематизації його елементів, на нашу думку, пропонує Г.В. Блакита, яка виділяє три принципові елементи фінансового потенціалу: ресурси для здійснення фінансової діяльності, фінансову структуру підприємства, компетентності зі здійснення фінансової діяльності [14, с. 153]. До складу першого елемента науковець відносить фінансові ресурси, основні засоби для управління фінансовою діяльністю, нематеріальні активи для управління фінансовою діяльністю та персонал фінансової служби. Під фінансовою структурою автор розуміє структуру капіталу, структуру активів та структуру

грошових потоків. До компетентностей фінансової діяльності включає організаційну систему управління фінансами, фінансові технології, корпоративні знання, корпоративну культуру. Як бачимо, такий підхід дозволяє поєднати всі раніше викладені бачення щодо концепцій фінансового потенціалу та відповідних ним підходів до систематизації його елементів. Разом із тим ресурсне бачення фінансового потенціалу не обмежується лише фінансовими ресурсами, але розширюється за рахунок врахування інших видів ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних), які використовуються саме у процесі фінансової діяльності підприємства. Гармонійно інтегрованою до наведеної систематизації є фінансова структура підприємства, яка деякими науковцями пропонується, як самостійна систематизація фінансового потенціалу. І, безперечно, невід'ємною частиною фінансового потенціалу позиціонується тут його компетентна складова. Погоджуючись із основними положеннями запропонованої систематизації, Г.В. Ситник дещо доповнює та уточнює її [15, с. 227]. Так перелік ресурсної складової науковець деталізує за рахунок включення до неї власного та позикового капіталу, активів та вільного грошового потоку. Щодо складового елементу «фінансова структура», Г.В. Ситник пропонує замінити його на «конфігурацію ресурсів для здійснення фінансової діяльності», мотивуючи це тим, що термін «фінансова структура» у сучасній економічній літературі застосовується в розумінні системи центрів фінансової відповідальності, а не структури певних фінансових показників діяльності. У третьому блоці – «компетентності із здійснення фінансової діяльності» – науковець пропонує виділяти здатності формувати фінансові ресурси, здатність ефективно їх розподіляти та використовувати, здатність забезпечувати платоспроможність та фінансову стійкість, здатність нейтралізувати фінансові ризики. Ми погоджуємося і дотримуємося тієї позиції, що фінансовий потенціал підприємства формується за прямого впливу здатностей і компетентностей фінансової служби підприємства залучати та використовувати фінансові ресурси із максимальною ефективністю, результативністю, раціональністю але вважаємо, що елементами фінансового потенціалу в цьому аспекті є передумови формування таких здатностей, якими, все ж таки, відповідно до [14], є організаційна структура управління фінансовою діяльністю, знання, кваліфікація персоналу, корпоративна культура тощо.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що в економічній літературі здебільшого зустрічаються підходи до систематизації фінансового потенціалу підприємства, побудовані на ресурсному підґрунті концепції потенціалу взагалі і фінансового потенціалу, зокрема. Однак, навіть

такі підходи не враховують всієї сукупності ресурсів, що дозволяють досягти поставлені цілі фінансової діяльності. Ті ж підходи, які ґрунтуються на змішаній концепції фінансового потенціалу і враховують, крім ресурсної, і компетентну складову потенціалу, тим не менше не розкривають саме методології побудови систематизації.

З цієї точки зору вбачаємо за необхідне сформулювати функції та принципи систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства, які слугуватимуть методологічним підґрунтям проведення такої систематизації.

Так вважаємо, що призначення систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства можна виділити через формулювання таких її функцій:

1. Системоутворююча – полягає у представленні фінансового потенціалу у вигляді структури, що складається з підсистем, елементів, між якими існує прямий зв'язок (безпосередній вплив об'єктів один на одного) та зворотній зв'язок (вплив результатів функціонування системи на характер цього функціонування) і побудованої з врахуванням системоутворюючих факторів (ознак, що об'єднують об'єкти до системи).

2. Пізнавальна – полягає у розкритті широкого масиву знань про фінансовий потенціал підприємства через розкриття його елементів, розуміння змісту кожної складової. За допомогою виявлення і систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства фінансові менеджери отримують можливість управляти ним як системою, виявляючи вплив кожного окремого фактору на загальну величину фінансового потенціалу, встановлюючи зв'язки між елементами, обираючи відповідні методи управління.

3. Уніфікаційна – допомагає уніфікувати терміни і поняття, що використовуються у сфері управління фінансовим потенціалом підприємства. Як показало дослідження економічної сутності фінансового потенціалу, науковці демонструють плюралізм поглядів як щодо його сутності, так і щодо класифікації, структури, методів оцінювання тощо. При цьому найбільш розповсюдженою розбіжністю є підміна термінів «капітал» і «фінансові ресурси». Систематизація елементів фінансового потенціалу дозволить оперувати більш-менш усталеною термінологією, що сприятиме спрощенню комунікації у процесі управління фінансовим потенціалом.

4. Аналітична – розкладання фінансового потенціалу на елементи, що його формують, надає можливість застосовувати відповідні аналітичні процедури для виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку визначених елементів у першу чергу і, як наслідок, – у розвитку фінансового потенціалу підприємства загалом.

5. Прогностична – надає можливості прогнозувати розвиток фінансового потенціалу підпри-

емства на основі планування майбутнього стану елементів, що його формують.

Наступним етапом обґрунтування методологічних засад систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства є формулювання принципів такої систематизації. У відповідності до Тлумачного словника сучасної російської мови Д. Ушакова принцип – це « (від лат. *principium* – початок) основний початок, на якому побудовано що-небудь (яка-небудь наукова система, теорія, політика, прилад тощо), закон, основне положення про що-небудь» [16]. Відповідно принципами систематизації елементів фінансового потенціалу будемо вважати основні правила, за якими цю систематизацію буде побудовано.

У науковій літературі до цього часу не було запропоновано жодного бачення переліку принципів, на основі яких можна було б побудувати систематизацію елементів фінансового потенціалу підприємства. Разом із тим має місце обговорення принципів формування потенціалу підприємства, зокрема, і фінансового. При цьому під формуванням потенціалу науковці розуміють «створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства» [17, с. 28]. Так І.В. Саух фактично отожднює процес формування структури фінансового потенціалу підприємства із поняттям «формування фінансового потенціалу підприємства» [18], спираючись на підходи до формування потенціалу, які широко освітлюються в науковій літературі: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний, кількісний та процесний [17, 19]. Проте, на нашу думку, отожднення понять «формування структури потенціалу» та «формування потенціалу» не є коректним. Перше представляє собою декомпозицію елементів потенціалу і виявлення взаємозв'язків між цими елементами з можливим періодичним переглядом складу елементів. Тоді, як друге, за твердженням Герасимчука В.Г., являє собою «процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей» [20]. Таким чином, принциповою відмінністю формування фінансового потенціалу від формування структури фінансового потенціалу є те, що в першому випадку має місце зміна характеристик і властивостей складових елементів фінансового потенціалу підприємства, тоді як у другому випадку – їх ідентифікація та встановлення зв'язків.

На основі проведеного критичного аналізу теоретичних положень формулювання принципів сис-

тематизації фінансового потенціалу підприємства, пропонуємо власне бачення складу та змісту таких принципів, обґрунтування якого базується перш за все на теоретичних засадах теорії систем, з урахуванням особливостей діяльності підприємств як особливого типу систем та запропонованих окремими науковцями принципів формування фінансового потенціалу підприємства. Отже, до складу принципів систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства пропонуємо відносити наступні:

1. Системності (єдності). Даний принцип дозволяє досліджувати властивості, структуру та функції фінансового потенціалу підприємства, представивши його у вигляді системи із складними міжелементними взаємозв'язками, взаємовпливом самої системи на її структурні елементи. Принцип системності полягає в розгляді елементів фінансового потенціалу підприємства як взаємопов'язаних та взаємодіючих для досягнення поставленої цілі функціонування системи. Особливістю застосування цього принципу є оптимізація функціонування не окремих елементів, а всієї системи загалом.

2. Орієнтації на конструктивний підхід до побудови систематизації. У сучасній економічній літературі виділяється два принципово різних підходи до визначення системи: описувальний та конструктивний [21, с. 57]. У відповідності до описувального підходу структурування системи передбачає: виділення елементів, які мають певну просторово-часову визначеність, визначення зв'язків між елементами, визначення системоутворюючих властивостей, зв'язків та відносин, визначення структур, тобто законів композиції, аналіз функцій системи. Конструктивний підхід має зворотній характер. За його застосування за заданою функцією конструюється відповідна їй структура. При цьому використовується не просто функціональний, але й функціонально-цільовий підхід, тому що система має відповідати певним цілям конструювання. Ю.П. Сурмін визначає таку послідовність побудови системи відповідно до конструктивного підходу: 1) постановка мети, яку має забезпечувати система; 2) визначення функції (функцій), що забезпечує досягнення цієї мети; 3) створення структури, що забезпечує виконання функції. Мету систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства ми вбачаємо у забезпеченні найадекватнішої його оцінки та найповнішої реалізації. У відповідності до цієї мети потребують ідентифікації елементи фінансового потенціалу та встановлення зв'язків між ними.

3. Ієрархічної побудови. Це загальний системоутворюючий принцип, у відповідності до якого кожна підсистема, що входить до системи, має бути представлена підсистемою нижчого рівня, а найменшою складовою системи є елемент [21, 22]. При цьому кожний рівень системи характеризується своїми цілями, інформація передається від нижчого рівня

до верхнього рівня. Дотримання цього принципу дозволяє підвищити рівень ефективності функціонування системи (фінансового потенціалу) завдяки її стійкості та оперативності.

4. Схожості та різності суттєвих ознак, процесів, явищ, які сприяють більш глибокому розкриттю сутності цих елементів. Даний принцип належить до загальноновизнаних принципів класифікації будь-якої системи і покликаний на виділення таких суттєвих підсистем у систематизації, які б у більшому ступені сприяли розв'язанню практичних задач систематизації [23].

5. Орієнтації на змішану концепцію фінансового потенціалу підприємства. Даний принцип передбачає врахування не тільки ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства, але й нересурсних складових.

6. Гнучкості. Побудована система фінансового потенціалу підприємства має передбачати можливість коригування складу елементів у залежності від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності, зміни у фінансовій стратегії діяльності підприємства, цільових орієнтирах, обліковій політиці тощо.

7. Взаємозв'язку з іншими виявами (видами) потенціалу підприємства. Окремі елементи фінансового потенціалу підприємства у процесі формування взаємозв'язків та взаємовпливів формують інші види потенціалів, які частково реалізуються саме у сфері фінансової діяльності (інвестиційний, управлінський, кадровий, інноваційний тощо). Через реалізацію даного принципу виявляється роль фінансової діяльності підприємства у формуванні різних видів його економічного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що фінансовий потенціал підприємства є системою елементів, побудова якої має базуватися з урахуванням певних функцій та принципів, які на сьогоднішній день в роботах науковців залишаються нерозкритими, що призводить до значної полярності поглядів щодо систематизації елементів фінансового потенціалу. Запропонований у статті склад функцій та принципів систематизації фінансового потенціалу підприємства базується на дослідженні теорії систем та сутнісних характеристик фінансового потенціалу, як економічної категорії. Врахування викладених методологічних підходів дозволить у подальшому здійснити систематизацію фінансового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аполов А. Г. Теория систем и системный анализ: курс лекций. Режим доступа: http://apolov-oleg.narod.ru/olderfiles/1/Lektsiya_Teoriya_sistem_i_sistemny-7190.pdf.
2. Топер М. М. «Общая теория систем» Л. фон Берталанфи // Проблемы исследования систем и структур: Материалы конф. – М., 1965. – С. 49-52.

3. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review // General Systems. – 1962. – Vol. 7. – P. 1-20.

4. Мельник Р. Системний підхід у правознавстві / Р. Мельник // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 11(179). – С. 3-6.

5. Карташов В. А. Система систем. Очерки общей теории и методологии // А. В. Карташев. – М.: Прогресс-Академия, 1995. – 326 с.

6. Систематизація. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін. І. М. Реліна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

8. Попов Е. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО «Экономика», 2002. – 559 с.

9. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 247 с.

10. Селиванова Ю. В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде / Ю. В. Селиванова // Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право, Вип. 1, 2013. – С. 149-155.

11. Пономаренко Н. О. Оптимальна структура фінансового потенціалу як передумова ефективного його використання. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/497/1/34.pdf>.

12. Кайгородов А. Г. Экономический и финансовый потенциал предприятия: проблемы систематизации и взаимосвязи / А. Г. Кайгородов, А. В. Шекшуев // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». Вып. 2(24). 2015. С. 13-21.

13. Стецюк П. А. Аналіз елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / А. П. Стецюк // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 48-53.

14. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти: монографія / Г. В. Блакита. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.

15. Ситник Г. В. Фінанси торгівлі: монографія / Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 672 с.

16. Ушаков Д. Н. Толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков. – М.: Аделант, 2013. – 800 с.

17. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005, 352 с.

18. Саух І. В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування / І. В. Саух // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 258-262.

19. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи управлінського потенціалу промислового підприємства / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2010. – № 5, Т. 2. – С. 83-88.

20. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

21. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / Ю. П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

22. Данелян Т. Я. Теория систем и системный анализ: учебно-методический комплекс / Т. Я. Данелян. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 303 с.

23. Кондратов А. И. Классификация внешнеполитической деятельности государства и принципы построения ее модели / А. И. Кондратов // Социология власти. – 2009. – № 8. – С. 147-154.

REFERENCES:

1. Apolov A. H. Teoriya system y systemnyi analiz: kurs lektsiy [Theory of systems and system analysis: course of lectures]. URL: http://apolov-oleg.narod.ru/old-erfiles/1/Lekciya_Teoriya_sistem_i_sistemny-7190.pdf.

2. Toper M. M. (1965) «Obshchaia teoriya sistem» L. fon Bertalanfy [«General theory of systems» L. fon Bertalanfy] // Problemy yssledovaniya sistem y struktur: Materyaly konf. – Problems of systems and structures investigation, pp. 49-52. (in Russian).

3. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review // General Systems. – 1962. – Vol. 7. – P. 1-20.

4. Melnyk R. (2010) Systemnyi pidkhd u pravo- navstvii. [System approach in science of law] // Pid- priemnytstvo, gospodarstvo i parvo. [Entrepreneurship, Economy and Law], № 11(179), pp. 3-6. (in Ukrainian).

5. Kartashov V. A. (1995) Systema sistem. Ocherky obshchei teoryy y meto- dolohyy. [System of systems. Essays on general theory and methodology]. – M.: Prohress-Akademyia, 326 p. (in Russian).

6. Systematization. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.

7. Fedonin O. S. (2004) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posib. [Potential of the Enterprise: Forming and Evaluation], K.: KNEU, 316 p. (in Ukrainian).

8. Popov E. (2002) Rynochnyi potentsyal predp-riatyia [Market Potential of Enterprise], M.: ZAO «Ekono- myka», 559 p. (in Russian).

9. Krasnokutska N. S. (2010) Potentsial torhovel- noho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhen- nia: monohrafiia [Potential of a Trade Enterprise: Theory and Methodology of Research], – K.: Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t, 247 p. (in Ukrainian).

10. Selyvanova Yu. V. (2013) Fynansovyi potentsyal kak faktor razvytyia byznesa v konkurentnoi rynochnoi srede [Financial Potential as a Factor of business devel- opment in competitive market environment]. Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu, Ser. V: Ekono- mika i pravo, Vyp. 1. – Donetsk National University Herald, Series V: Economics and Law, Vol 1, pp. 149-155. (in Ukrainian).

11. Ponomarenko N. O. Optymalna struktura finansovoho potentsialu yak peredumova efektyvnoho yoho vykorystannia [Optimal Structure of Financial

Potential as Precondition of its effective using]. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/497/1/34.pdf> (in Ukrainian).

12. Kaihorodov A. H. (2015) Ekonomycheskyi y fynansovyi potentsyal predp-riatyia: problemy system- atyzatsyy y vzaymosv'iazuy [Economic and Financial Potential of Enterprise: Problems of systematization and Interconnection]. Vestnyk Yvanovskoho hosudarst- vennoho unyversytetu. Seryia «Ekonomika». – Iva- novsk State University Herald. Series «Economics», Vol. 2 (24), pp. 13-21. (in Russian).

13. Stetsiuk P. A. (2008) Analiz elementiv finansovoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv [Analy- sis of Financial Potential Elements of Agricultural Enter- prises]. Oblik i finansy APK. – Accounting and Finance of Agroindustrial complex, № 1, pp. 48-53. (in Ukrainian).

14. Blakytta H. V. (2010) Finansova stratehiia tor- hovelnykh pidpriemstv: metodolohichni ta prykladni aspekty: monohrafiia [Financial Strategy of Trade Enterprises: Methodological and Practical Aspects: Monography], K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 548 p. (in Ukrainian).

15. Sytnyk H. V. (2014) Finansy torhivli: monohrafiia [Finance of Trade: Monography], K.: Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t, 672 p. (in Ukrainian).

16. Ushakov D. N. (2013) Tolkovyi slovar sovremen- noho russkoho yazyka [Explanatory dictionary of the mod- ern Russian language], M.: Adelant, 800 p. (in Russian).

17. Krasnokutska N. S. (2005) Potentsial pidpriem- stva: formuvannia ta otsinka: navch. Posib [Potential of Enterprise: Formation and Evaluation], K.: Tsent- r navchalnoi literatury, 352 p. (in Ukrainian).

18. Saukh I. V. (2015) Finansovyi potentsial pidpr- iemstva: pryntsyipy ta osoblyvosti yoho formuvannia [Financial Potential of Entrepreneurship: Principles and Features of its Formation], Biznes Inform. – Business Inform, № 1, pp. 258-262. (in Ukrainian).

19. Sabadyrova A. L. (2010) Teoretychni osnovy upravlynskoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva [Theoretical Bases of Managerial Potential of Industrial Enterprise], Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho uni- versytetu. – Ekonomichni nauky. – Khmelnytsk National University Herald, Economic Sciences, № 5, Vol. 2, pp. 83-88. (in Ukrainian).

20. Herasymchuk V. H. (2000) Stratehichne uprav- linnia pidpriemstvom. Hrafichne modeliuvannia [Strate- gic Management of Enterprise. Graphic Modeling], K.: KNEU, 360 p. (in Ukrainian).

21. Surmyn Yu. P. (2003) Teoriya sistem y systemnyi analiz: uchebnoe posobie [Theory of Systems and Sys- tem Analysis: Tutorial], K.: MAUP, 368 p. (in Ukrainian).

22. Danelian T. Ya. (2010) Teoriya sistem y system- nyi analiz: uchebno-metodycheskyi kompleks [Theory of Systems and System Analysis: Studying and Method- ical Complex], M.: Yzd. tsentr EAOY, 303 p. (in Russian).

23. Kondratov A. Y. (2009) Klassyfykatsiya vnesh- nepolytycheskoi deiatelnosti hosudarstva y pryntsyipy postroyeniya ee modely [Classification of Foreign Policy Activity of the State and Principles of its Model Construc- tion], Sotsyolohyia vlasty. – Sociology of power, № 8, pp. 147-154. (in Russian).

FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL SYSTEMATIZATION

Contemporary economic conditions in many countries in the world are characterized with high difficulty of providing financial activity by companies because of uncertainty and instability of the external environment, the variability of financial markets and sales markets. In such conditions, it is very important for financial managers to be able to manage the financial potential of the company with high level of efficiency. Financial potential of the company, in turn, is a complex system whose elements need to be organized.

In our work, we considered basic methodological principles of company's financial potential systematization – its main functions and principles. There are a few different approaches to define financial potential in scientific literature – resource concept, result concept, competence, and mix concepts. That is why different approaches to financial potential systematization can be found there.

First of all, we considered financial potential as a system with its main features: integrity, the principle impossibility of identifying the qualities of the system with the sum of the qualities of the elements; dependence of each element, quality and relations of the system from its place, functions within the whole; the presence of specific interconnections between the initial components of the system; the ability to describe the system through the establishment of its structure; interdependence of the system and the environment; hierarchy; a plural of descriptions of each system; contradictory nature of the system.

Based on this features of financial potential as a system and considering its different definitions: as a set of company's financial recourses, as the financial state of a company, as the ability to rise financial recourses from different sources etc., we proposed the set of functions and principles of company's financial potential systematization.

The main functions of company's financial potential systematization are: system-forming, cognitive, unifying, analytical, and prognostic. The main principles of company's financial potential systematization are: system (unity); targeting a constructive approach to systematization; hierarchical construction; the similarities and differences of essential features, processes, phenomena that contribute to a deeper disclosure of the essence of these elements; orientation to the mixed concept of financial potential of the enterprise; flexibility; interconnection with other manifestations (types) of the company's potential.

Proposed functions and principles will help to construct an optimal systematization of company's financial potential elements for its better describing and measuring.