

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ВПЛИВУ  
ВНУТРІШНІХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ  
НА ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ\***

*І. В. Карпенко, асистент,  
Сумський державний університет, м. Суми, Україна*

*У статті розглянуті та узагальнені сучасні наукові підходи до вибору та використання внутрішніх джерел фінансування підприємств. Формалізовано загальні сучасні тенденції впливу внутрішніх джерел фінансування на потенціал та розвиток суб'єктів господарювання.*

***Ключові слова:** фінансування, потенціал, внутрішні резерви, грошовий потік, прибуток, амортизаційні відрахування, факторинг, реструктуризація активів, форфейтинг.*

*В статье рассмотрены и обобщены современные научные подходы к выбору и использованию внутренних источников финансирования предприятий. Формализованы общие современные тенденции влияния внутренних источников финансирования на потенциал и развитие субъектов хозяйствования.*

***Ключевые слова:** финансирование, потенциал, внутренние резервы, денежный поток, прибыль, амортизационные отчисления, факторинг, реструктуризации активов, форфейтинг.*

**ВСТУП**

Сучасні підприємства функціонують у складних економічних умовах, обумовлених великою кількістю і динамічністю факторів, які впливають на господарську діяльність. У такому агресивному конкурентному середовищі нераціональне використання наявних ресурсів та недосконалість методів управління ставлять під загрозу подальше існування підприємства. Тому в цих умовах може вижити тільки стратегічно орієнтоване підприємство, яке безперервно нарощує свій потенціал і підвищує свою конкурентоспроможність за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів.

**АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ**

Вирішенню окремих задач цієї проблеми присвячені роботи вітчизняних вчених В. С. Пономаренка, В. І. Бережного, С. В. Зенченко, К. В. Давискібої, С. І. Дорогунцова, Т. С. Клебанової, Г. В. Ковалевського, В. В. Максимова, Д. М. Стеценка, В. І. Торкатюка, М. Г. Чумаченка, Л. С. Шевченко, В. В. Дорофійенко, Б. Шелегеди, Л. М. Шутенка, В. П. Александрової, П. Т. Бубенка, О. І. Амоши, Б. М. Данилишина, А. М. Поручника, І. М. Комарницького, І. Г. Онищука, Л. Л. Антонок, Є. С. Галушко, Ю. М. Канигіна, В. С. Савчука, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк, та інших.

Проте низка проблем, пов'язаних із визначенням сутності категорії потенціалу підприємства, формалізацією тенденцій впливу внутрішніх джерел фінансування на потенціал та розвиток підприємства в сучасних умовах, до сих пір залишаються не чітко зазначеними, що зумовлює необхідність подальших досліджень.

---

*\*Стаття рекомендована до друку доктором економічних наук Теліженком О. М., СумДУ, м. Суми*

## ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз внутрішніх джерел фінансування та формалізація загальних тенденцій їх впливу на потенціал підприємств.

У даний час існує багато теоретичних і методичних розробок, пов'язаних з дослідженням поняття, сутності, та окремих складових елементів потенціалу підприємств та ефективності їх використання, з'являються самостійні дослідження, де аналізуються різні аспекти цієї категорії.

## РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання. Отже, потенціал підприємства характеризується чотирма основними рисами.

**Перша риса.** Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

**Друга риса.** Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання.

**Третя риса** полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи.

**Четверта риса.** Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Спираючись на основні характеристики потенціалу підприємства, можна стверджувати, що його модель визначається:

- обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами — патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);
- можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;
- можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом, умінням створювати й оновлювати організаційні структури підприємства);

– інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;

– інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;

– фінансовими можливостями залучення коштів, що їх бракує (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів);

– іншими можливостями.

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал підприємства, який стосовно аналогічного потенціалу, будь-якого іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності [6].

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає 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.

Використання внутрішніх джерел фінансування дає змогу знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Орієнтація підприємства на мобілізацію внутрішніх джерел для фінансування своєї діяльності сприяє зростанню довіри до нього з боку кредиторів, потенційних інвесторів.

Основним джерелом самофінансування підприємства є прибуток. Його питома вага у структурі власних джерел може становити до 40%. При цьому це джерело є найбільш «демократичним» щодо розподілу, тобто його можна спрямувати як на поповнення оборотних засобів, так і на формування необоротних активів, покриття заборгованості, тощо. Проте напрями розподілу прибутку мають бути економічно і соціально обґрунтованими. За сучасних умов суб'єкти господарювання самостійно приймають рішення щодо розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку, в якій чітко встановлено пріоритети фінансування за проектами та групами господарських засобів. Якщо у стратегії розвитку передбачено проведення заходів оздоровлення, тоді прибуток повністю або частково спрямовується на їх фінансування [2].

Короткострокові заходи щодо поліпшення фінансового стану підприємства втрачають сенс, якщо через дефіцит, у сфері збуту продукції з часом підприємство знову стає фінансово неспроможним. Тому заходи щодо активізації збутової політики підприємства належать до найбільш пріоритетних. З метою збільшення обсягів реалізації слід використовувати арсенал заходів щодо підвищення ефективності збутової (маркетингової) політики підприємства. Стимулювати збут можна як шляхом надання знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін, як шляхом масованої реклами, так і її припиненням. Не існує єдиних для всіх підприємств рецептів щодо збільшення обсягів реалізації. Тип антикризових заходів у цій сфері залежить від конкретного підприємства та від обраної ним стратегії маркетингу. До основних заходів у сфері збуту слід віднести такі:

- аналіз ринків та шляхів збуту готової продукції;
- перевірка порядку ціноутворення;
- здійснення акцій зі спеціального розпродажу;
- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- встановлення гнучкої системи преміювання для продавців (реалізаторів);
- запровадження гнучкої системи знижок;

- здійснення рекламних акцій;
- використання системи знижок за прискорену оплату продукції;
- поліпшення мережі дистриб'юторів та вдосконалення сервісних центрів.

Заходи щодо розширення ринків збуту продукції та збільшення виручки від основної діяльності, як правило, мають стратегічний характер. Тому підприємствам дуже важко розраховувати на те, щоб вони принесли відчутні результати в короткостроковому періоді [3].

На величину вхідних грошових потоків суттєво впливають амортизаційні відрахування. Проте, якщо продукція підприємства не є конкурентоспроможною, то це джерело поповнення власних коштів також є обмеженим.

За умов кризи варто проводити таку амортизаційну політику, яка сприятиме зростанню вхідного (а отже, і чистого) грошового потоку, і разом з тим зважено підходити до прийняття рішень щодо напрямів використання амортизаційних відрахувань [1].

Загалом, суб'єкт господарювання, який знаходиться у кризовому стані, може вдаватися до перевірених заходів амортизаційної політики:

1. Відмовитися від прискореної амортизації.
2. Застосовувати той метод амортизації, який дозволяє на законних умовах зменшити амортизаційні відрахування.
3. У жодному разі не «процятати» сформовані за рахунок амортизації фінансові ресурси.

Якщо підприємство має твердий намір здійснити оздоровлення, то фінансові ресурси, які утворилися за рахунок амортизаційних відрахувань, треба використовувати тільки за призначенням, тобто на оновлення основних засобів у вартісній та натуральній формі. Виконання та використання встановлених інституційних правил, у тому числі щодо амортизаційних відрахувань, робить підприємство відповідним сучасним вимогам прозорості, ефективності й конкурентоспроможності [2].

Більш реальною, на нашу думку, є мобілізація резервів у результаті здійснення заходів з реструктуризації активів. Результатом відповідних операцій може бути як збільшення грошових надходжень, так і зменшення відтоку коштів. У процесі реструктуризації активів можуть здійснюватися такі види санаційних заходів [3].

1. Мобілізація прихованих резервів. Приховані резерви — це частина капіталу підприємства, у жодний спосіб не відображена в його балансі. Величина прихованих резервів в активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю. Мобілізація прихованих резервів здійснюється шляхом реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції (будівлі та споруди не виробничого призначення, корпоративні права інших підприємств, боргові цінні папери, нематеріальні активи, наднормовані запаси сировини й матеріалів тощо). Існує точка зору, що виторг від реалізації окремих об'єктів основних засобів не можна розглядати як надійне і прогнозоване джерело фінансування. Для цих активів характерним є певний рівень фізичного, економічного, технологічного і функціонального зношення, тому в разі їх термінової реалізації підприємство не зможе отримати обґрунтовану ринкову вартість майна.

Якщо неможливо ефективно реалізувати такі активи, то варто вивести їх із балансу підприємства, що забезпечить економію на постійних витратах щодо утримання цих активів.

Виводити окремі об'єкти основних засобів можна такими способами:

- консервацією (згідно з чинними нормативними документами);
- здійсненням майнових внесків у статутні капітали дочірніх

підприємств;

– використанням для оплати акцій будь-яких інших підприємств [1];

– визначенням справедливої вартості майнових об'єктів, які неможливо реалізувати без порушення нормального виробничого циклу (цей метод реструктуризації активів не пов'язаний з реальним підвищенням платоспроможності, однак безпосередньо впливає на підвищення кредитоспроможності підприємства). У разі переоцінки основних засобів змінюється структура пасивів (збільшується стаття «Статутний капітал» або «Додатковий капітал»).

2. Використання зворотного лізингу. Використовуючи зворотний лізинг, підприємство-боржник продає майно лізингодавцеві й одночасно укладає з ним угоду про отримання цього ж майна в користування на умовах лізингу. Фактично за такої угоди руху майна не відбувається. Здійснюються лише фінансові операції та їх оформлення.

За зворотного лізингу лізингові платежі мають забезпечити лізингодавцеві повне відшкодування всієї суми, сплаченої ним під час придбання майна, а також середню норму прибутку на інвестований капітал.

3. Здача в оренду основних засобів, які не повною мірою використовуються у виробничому процесі [3].

4. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів (філій) та об'єктів необоротних активів (дезінвестування). Йдеться про необхідність реанімації так званого мертвого капіталу, що виникає унаслідок нераціональних чи непродуманих інвестицій (придбання непотрібних, неліквідних чи низькорентабельних основних засобів, фінансових інвестицій). З позицій фінансового менеджменту завжди краще продати такі об'єкти навіть зі збитками і повернути хоча б частину ресурсів, ніж взагалі залишати цей капітал у «омертвленому» стані [4]. У результаті дезінвестицій підприємство може отримати не лише фінансові ресурси для поліпшення ліквідності та здійснення ефективних інвестицій (перепрофілювання виробництва на більш прибуткові види діяльності), а й досягти економії на витратах з обслуговування та утримання «мертвого» капіталу. Рішення відносно реалізації окремих об'єктів основних засобів необхідно приймати після ретельного аналізу структури активів, оцінки вартості та необхідності їх використання у виробничому процесі.

5. Оптимізація структури та обсягів запасів. Цей блок заходів спрямований на зменшення частки коштів, авансованих у виробничі запаси, незавершене виробництво, готову продукцію, товари. До моменту реалізації готової продукції всі витрати, пов'язані з її виробництвом, заморожуються у зазначених товарно-матеріальних запасах. Визначення оптимального обсягу та структури запасів є завданням контролінгу матеріальних запасів, який включає їх планування, аналіз і контроль. При цьому широко використовуються методи оцінки потреби в оборотних активах, АВС-аналіз, XYZ-аналіз, прийоми логістики [3].

З метою оптимізації запасів на практиці досить часто АВС-аналіз комбінують з іншим методом контролінгу — XYZ-аналізом [5]. Метод широко використовується в процесі нормування оборотних коштів, визначення потреби у виробничих запасах.

Результатом даних заходів з оптимізації обсягів запасів може бути зменшення потреби в капіталі для їх фінансування (а отже, зменшення грошових видатків) та збільшення грошових надходжень (у результаті реалізації надлишкових запасів). Одночасно з продажем продукції зменшуються запаси і збільшується собівартість реалізованої продукції. З моменту реалізації виробничі запаси, як правило, трансформуються на дебіторську заборгованість. Слід враховувати, що в дебіторській

заборгованості заморожуються як витрати на виробництво реалізованої продукції, витрати на збут та адміністративні витрати, так і прибуток підприємства. Тому наступний блок антикризових заходів пов'язаний з удосконаленням управління дебіторською заборгованістю [3].

6. Підвищення якості управління дебіторською заборгованістю. Це питання включає комплекс заходів із планування, аналізу, контролю та рефінансування заборгованості (переведення дебіторської заборгованості в інші, ліквідні форми оборотних активів, грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення тощо). За наявності невиправданої (простроченої) чи безнадійної дебіторської заборгованості виникає порушення фінансової рівноваги, оскільки у підприємства на відповідну суму занижується розмір ліквідних оборотних коштів.

До основних прийомів рефінансування дебіторської заборгованості належать:

– Факторинг - продаж дебіторської заборгованості на користь факторингової компанії чи банку. Іншими словами, це операція з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору (фактору) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. На основі договору про проведення розрахункових операцій через факторинг банк, наприклад, може придбати у підприємства-продавця право вимоги боргу за поставлені товари чи надані послуги, строки оплати яких минули (прострочена дебіторська заборгованість), або за поточними розрахунками [3]. Підприємство-продавець отримує від банку кошти у розмірі 80 - 90% від суми боргу. Решту 10 - 20% від суми боргу банк депонує як страховий резерв на випадок непогашення боргу. Після того, як клієнт ліквідує борг, депоновану суму йому повертають. За здійснення такої операції банк (фактор-компанія) стягують з підприємства визначену угодою комісійну плату у відсотках до суми платежів.

Ефективність факторингової операції для підприємства-продавця визначається шляхом порівняння рівня витрат за цією операцією із середнім рівнем процентної ставки за короткотерміновим банківським кредитуванням [1].

– Урахування, або дисконт, векселів. Зміст цієї операції полягає у тому, що банк, придбавши вексель за іменним індосаментом, терміново його сплачує пред'явникові, а платіж отримує тільки з настанням зазначеного у векселі строку погашення. Економічною суттю операції врахування є дострокова реалізація векселя його держателем банку і переведення комерційного кредиту в банківський. За достроковий платіж банк утримує з номінальної суми векселя певну винагороду на свою користь, тобто оплачує вексель за вирахуванням знижки. Різниця між сумою, яку банк заплатив, придбавши вексель, і сумою, яку він отримує за цим векселем у строк платежу, називається врахуванням, або дисконтом [3].

– Форфейтинг - кредитування експортера шляхом купівлі в нього векселів, акцептованих імпортером.

За такої форми кредитування ризик щодо виконання боргового зобов'язання переходить до покупця векселя ~ форфейтера, тобто банку експортера. Експортер перевідступає вимоги до покупця банків-форфейтеру і тим самим знижує дебіторську заборгованість, поліпшуючи структуру свого балансу. Термін кредитування дуже незначний. Джерелом коштів для банків, які беруть участь у форфейтингових операціях, є ринок євровалют. Тому облікова ставка за форфейтингом фіксується на базі ставок євровалютного ринку. В її розрахунок входять витрати форфейтера на залучення коштів, страхові й валютні ризики [1].

У межах заходів з управління дебіторською заборгованістю проводиться також робота з диверсифікації заборгованості та комплекс

процедур з примусового її стягнення, у тому числі шляхом звернення з позовом до господарського суду.

Охарактеризовані вище заходи так чи інакше зумовлюють зміни в окремих статтях активу балансу та сприяють збільшенню грошових надходжень на підприємство. Наступна група заходів з мобілізації внутрішніх джерел фінансування спрямована в основному на зменшення потреби у фінансових ресурсах. Цього можна досягти в результаті зменшення рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції, а також на основі згортання окремих інвестиційних проектів. Резерви зниження затрат на виробництво та реалізацію продукції набагато легше виявити та мобілізувати в короткостроковому періоді, ніж, скажімо, резерви збільшення виручки від реалізації продукції. Заходи щодо зниження вихідних грошових потоків за цим напрямом безпосередньо впливають на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

Зниження рівня витрат значною мірою залежить від готовності керівництва та персоналу здійснювати радикальні зміни на підприємстві, спрямовані на ощадливе використання наявних ресурсів та підвищення продуктивності праці.

Виявити резерви зниження витрат можна на всіх стадіях управління витратами: планування, облік, аналіз відхилень. Розробленню плану (бюджету) витрат підприємства має передувати всебічний аналіз його виробничо-господарської діяльності за попередній період. Особлива увага при цьому звертається на визначення величини і причин виникнення витрат, не обумовлених нормальною організацією виробничого процесу, зокрема:

- наднормативних витрат палива, енергії, сировини та матеріалів;
- доплат робітникам за відхилення від нормальних умов праці та понаднормовані роботи;
- втрат від простою (чи недозавантаженості) машин і агрегатів, аварій, браку;
- змін витрат, спричинених нераціональними господарськими зв'язками щодо постачання сировини, матеріалів тощо;
- порушення трудової та технологічної дисципліни.

Аксіомою є те, що концентрація зусиль на пошуку резервів зниження витрат, питома вага яких найбільша у структурі собівартості продукції, забезпечить більш відчутні результати, ніж у разі пошуку резервів зниження тих затрат, частка яких невелика. У структурі витрат більшості вітчизняних підприємств переважають витрати на сировину (матеріали) та на персонал [3].

Щоб повніше виявити можливості зниження витрат, а також глибоко та всебічно проаналізувати фактичні витрати й причини їх відхилення від розрахункового рівня, необхідно виділити групи, які впливають на собівартість продукції:

- обсяг виробництва;
- структура (номенклатура й асортимент) продукції;
- технічний рівень виробництва: впровадження нових і дослідження існуючих технологій [6].

Зміна структури (номенклатури та асортименту) полягає у зміні питомої ваги окремих видів продукції у загальному обсязі виробництва. Вона може бути результатом припинення виробництва нерентабельних виробів, освоєння нових видів продукції, неоднакових темпів зростання випуску різних видів продукції.

Зміна технічного рівня виробництва проявляється в економії матеріальних та трудових ресурсів за такими основними напрямками:

- а) упровадження нових та удосконалення існуючих технологій;
- б) застосування нових видів сировини і матеріалів та поліпшення їх використання;

в) зниження трудомісткості одиниці продукції.

Економія від застосування нових видів сировини і матеріалів та поліпшення їх використання досягається завдяки здійсненню заходів щодо раціонального використання сировини та матеріалів, у тому числі:

- поліпшення використання природної сировини шляхом зменшення її втрат під час первинної обробки, а також повнішого використання, корисних компонентів;

- застосування економічніших замінників;

- повнішого використання відходів сировини та матеріалів у виробництві, впровадження безвідходних технологій.

Вихідними даними для розрахунку резервів за цим напрямом є норми витрат матеріальних ресурсів, що періодично переглядаються, та план заходів щодо ресурсозбереження.

Як засвідчує вітчизняна практика та зарубіжний досвід на підприємствах досить часто реалізується комплекс заходів зі зменшення витрат на персонал. Економії по цій статті можна досягти шляхом зменшення заробітної плати (перегляд системи тарифів та надбавок) або у результаті зменшення величини необхідного робочого часу (трудомісткості продукції). Найпоширенішими заходами з метою вивільнення робочого часу є: запровадження неповного робочого тижня (неповного робочого дня); достроковий вихід на пенсію; неоплачувані відпустки; звільнення персоналу. Зауважимо, що звільнення працюючих слід поєднувати із санаційними заходами соціального характеру [3].

Обсяг генерування (надходження) власних фінансових ресурсів може бути представлений джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства, а саме:

- чистим прибутком;
- амортизаційними відрахуваннями;
- додатковою емісією акцій;
- емісійним доходом;
- іншими джерелами.

Обсяг споживання (витрат) власних фінансових ресурсів характеризує всі напрямки використання цих ресурсів, а саме:

- плановий приріст необоротних активів, тобто планові інвестиції в необоротні активи;

- плановий приріст власних оборотних активів, тобто планові інвестиції в приріст оборотних активів;

- виплати по соціальним, екологічним і іншим програмам, що фінансуються із прибутку;

- інші виплати і відрахування з прибутку (дивіденди, резервний капітал і т.д.

Позитивні грошові потоки, спрямовані на збільшення джерел формування власних фінансових ресурсів:

- збільшення операційного доходу від реалізації продукції за рахунок оптимізації цінової політики, скорочення постійних і перемінних витрат, здійснення ефективної податкової політики, застосування системи знижок та інше;

- збільшення іншого операційного доходу за рахунок здачі в оренду устаткування, приміщень та інше;

- збільшення іншого доходу за рахунок реалізації устаткування, що з амортизоване або не використовується;

- залучення додаткового капіталу за рахунок ефективної емісійної політики та інше.

Негативний грошовий потік, спрямований на зниження споживання власних фінансових ресурсів:

- скорочення розмірів відрахувань і виплат, що здійснюються за рахунок прибутку;



- відмовлення від соціальних і інших програм, що фінансуються за рахунок прибутку;
- відновлення виробничих основних засобів за рахунок оренди або за рахунок власних джерел (наприклад, прибутку у випадку відмовлення від дивідендів або скороченні соціальних виплат; за рахунок амортизаційного фонду у випадку застосування прискореної амортизації і т.д.) [7].

Зменшення вихідних грошових потоків та підвищення платоспроможності підприємства можна досягти також у результаті зменшення чи заморожування витрат на інвестиції та інших витрат, які не відносяться до собівартості продукції. Витрати на інвестиції належать до витрат, джерелом фінансування яких є чистий прибуток. Слід враховувати, що може скластися ситуація, коли підприємство є збитковим і не має фінансових джерел для завершення вже започаткованих інвестиційних вкладень. У разі продовження їх фінансування сума інвестиції відноситься на збільшення непокритих збитків підприємства.

### ВИСНОВКИ

Використання розглянутих інструментів значною мірою зменшує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та сприяє підвищенню його фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Однак, як бачимо з викладеного, єдиного підходу до вибору джерела фінансування діяльності підприємства не існує, кожне підприємство самостійно обирає спосіб (частіше кілька) фінансової стабілізації. Саме тому, лише при наявності стабільної та ефективної політики підприємства з приводу формування власних ресурсів можливе забезпечення стимулювання не лише стабільності але й зростання його потенціалу.

### SUMMARY

#### ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASICS OF INFLUENCING OF INTERNAL SOURCES OF FINANCING ON THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISES

*I. V. Karpenko,  
Sumy State University, Sumy, Ukraine*

*In article modern scientific approaches to a choice and use of internal sources of financing of the enterprise are considered and generalized. The general modern tendencies of influencing of internal sources of financing on enterprise potential and development are formalized.*

**Key words:** *financing, potential, internal reserves, profit, cash flow, depreciation charges, factoring, restructuring of assets, forfeiting*

### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Козик О. В. Антикризисное фінансове управління на підприємстві: навч. посіб. / О. В. Козик, П. Є. Селюченко. - К.: УБС ІВУ, 2007. - 222 с.
2. Копилук О. І. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О. І. Копилук, А. М. Штангрет. - [2-ге вид.] - Львів: УАД, 2005. - 152 с. [2-ге вид., без змін]. - К.: КНЕУ, 2006. - 268 с.
3. Федосов В., Опарш В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [моногр.] / В. Федосов, В. Опарш, С. Львовчкін [за наук ред. В. Федосова]. - К.: КНЕУ, 2002. - 308 с.
4. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / О. О. Терещенко. - КНЕУ, 2000. - 492 с.
5. Корецька С. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. / С. О. Корецька. - Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2005. - 160 с.
6. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
7. Боронос В. Г. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посіб. / В. Г. Боронос, І. Й. Плікус, І. М. Кобушко. - Суми: Вид-во СумДУ, 2010. - 437 с.

*Надійшла до редакції 31 травня 2012 р.*