

О.О. Горошанська, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)
Л.М. Маккі, асп. (*ХДУХТ, Харків*)

ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з основних складових ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є якісне обґрунтування управлінських рішень. Такий процес фактично не можливий без наявності фінансових прогнозів діяльності підприємства, оскільки прогнозування дозволяє передбачати майбутні перспективи розвитку, стан середовища, потенційні можливості та загрози. Саме прогнози різного рівня та ступеня деталізації формують інформаційну основу для визначення ключових напрямів стратегічного та тактичного розвитку, планування господарських процесів підприємства.

Надійність і точність прогнозних розрахунків залежить від низки чинників, серед яких якість вихідної інформації, особливості об'єкта прогнозування, правильність вибору методу прогнозування.

До найбільш поширених кількісних методів прогнозування відносяться методи екстраполяції, зокрема: метод аналітичного вирівнювання, метод плінних середніх, метод експоненціального згладжування. Основний недолік даних методів пов'язаний з тим, що при їх застосуванні результативна ознака розглядається як функція часу і не враховується вплив інших чинників. Цей недолік усувається завдяки використанню методів економіко-математичного моделювання, які дозволяють побудувати модель залежності досліджуваного показника від низки чинників, що визначають його зміну.

Групу якісних методів прогнозування формують методи експертних оцінок, які не потребують значного обсягу статистичних даних і передбачають розробку прогнозу на основі узагальнення думок різних експертів.

В основі прогнозування фінансового потенціалу підприємства лежить система показників, які відображають рух, джерела формування та розміщення фінансових ресурсів, кредито- та платоспроможність, інвестиційну привабливість, ділову активність, витратність та ефективність використання ресурсів. Більшість із запропонованих нами у роботі [1 с. 375] показників оцінки фінансового потенціалу є відносними, а, отже, їх величина буде змінюватись за рахунок зміни тих показників, які є вихідними даними для розрахунку. У зв'язку з цим прогнозні значення фінансових коефіцієнтів пропонується визначати не

на підставі їх динаміки, а за даними прогнозної фінансової звітності підприємства, зокрема Балансу (Звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Підготовка прогнозних фінансових звітів включає кілька етапів: 1) визначення і підготовка початкових даних для складання прогнозів; 2) прогнозування доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 3) прогнозування елементів фінансової звітності; 4) підготовка прогнозованої фінансової звітності [2 с. 85].

Прогнозування як доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), так і показників фінансової звітності ґрунтується на реальних умовах діяльності підприємства на ринку, чинниках, які впливають на величину прогнозу. Його результати характеризуються певним ступенем імовірності і можуть бути отримані із застосуванням різних методів прогнозування. Для прогнозу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), на наш погляд, слід використовувати кількісні методи прогнозування, що дозволить уникнути суб'єктивізму при проведенні розрахунків. До того ж наявність достатнього обсягу необхідної вихідної інформації, яка міститься у бухгалтерській та статистичній звітності підприємства, сприяє застосуванню різних методів прогнозування й отриманню найбільш ймовірного варіанту прогнозу.

Прогнозування окремих статей фінансової звітності можна здійснювати виходячи з динаміки одного показника, що найбільш повно характеризує діяльність підприємства (зазвичай доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)), а також динаміки та взаємозв'язку між окремими статтями звітності. На цьому етапі доцільним є використання як кількісних, так і якісних методів прогнозування, оскільки за деякими статтями фінансової звітності, зокрема балансу, можуть відбутись суттєві зміни, пов'язані зі зміною інвестиційної політики, політики залучення зовнішнього фінансування, облікової та дивідендної політик підприємства.

Список джерел інформації

1. Маккі Л. М. Методичний інструментарій оцінки фінансового потенціалу підприємства / Л. М. Маккі, О. О. Горошанська // Бізнес Інформ. – 2018. – №5. – С. 372–377.

2. Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири: колективна монографія / за заг. ред. А.С. Крутової; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2018. – 281 с.