



у будь-який момент можна було знайти вільні ресурси для виконання своїх зобов'язань. Ліквідність має велике значення не тільки для самого банку, але й для клієнтів. Що є необхідною умовою стійкості його фінансового стану.

Рекомендації, що сприяють підвищенню ліквідності банку, який опинився на межі своєї ліквідності, а це можливо через помилки в його політиці, недооцінку ринку, недоліків в аналітичній роботі та інші причини, і який змушений вдаватися до термінових заходів:

1. Банку з нестійким становищем можна порадишити поліпшити організаційну структуру банку, тобто звернути увагу на розвиток менеджменту.

2. Банку необхідно оцінювати ліквідність балансу шляхом розрахунку коефіцієнтів ліквідності. У процесі аналізу балансу на ліквідність можуть бути виявлені відхилення у бік як зниження мінімального допустимих значень, так і їхнього істотного перевищення.

3. Банк повинен визначити потребу в ліквідних коштах на короткострокову перспективу. Прогнозування цієї потреби може здійснюватися двома методами. Один із них передбачає аналіз потреб у кредиті та очікуваного рівня вкладів кожного з ведучих клієнтів, а інший – прогнозування обсягу позичок і внесків [6, с. 415].

Отже, для успішної роботи банку важливо сформулювати політику, яка дозволяла б визначити напрями використання коштів акціонерів і вкладників, регулювати склад та обсяг депозитного, кредитного портфелів, прогнозувати і долати ризики.

Повсякденна робота банку з управління ліквідністю спрямована на самозбереження банку, умовою якого виступає безперерйне виконання зобов'язань перед клієнтами. З організаційної точки зору вона припускає дотримання співвідношень окремих груп і статей пасивів і активів балансу, зафіксованих у визначених показниках.

Наук. керівн. Яременко О. Р.

Література: 1. Ситник Л. С. Фінансовий менеджмент / Ситник Л. С. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 352 с. 2. Щибиволок З. І. Аналіз банківської діяльності / Щибиволок З. І. – К. : Знання, 2008. – 311 с. 3. Коваленко В. В. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навч. посібн. / В. В. Коваленко. – К. : Знання України, 2006. – 331 с. 4. Міщенко В. І. Ліквідність банківської системи України / В. І. Міщенко // Науково-аналітичні матеріали. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – Вип. 12 – 108 с. 5. Рябініна Л. С. Ліквідність банківської системи та роль НБУ в її підтримці / Л. С. Рябініна // Банківська справа. – 2010. – № 2–3. – С. 51–59. 6. Фатюха В. М. Удосконалення методів ліквідності комерційного банку / В. М. Фатюха // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. – Ч. 1. – С. 413–415.

Рибалко А. А.

УДК [005.336:658]

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Подано визначення потенціалу підприємства, розглянуто основні методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства, які зустрічаються найчастіше, та виділено їх позитивні та негативні сторони.

Аннотация. Дано определение потенциала предприятия, рассмотрены основные наиболее часто встречающиеся методические подходы к оценке потенциала предприятия и выделены их положительные и отрицательные стороны.

Annotation. This article defines enterprise potential, studies the basic methodological approaches to the assessment of enterprise potential and describes their pros and cons.

Ключові слова: потенціал, підприємство, ефективність використання потенціалу підприємства, оцінка ефективності потенціалу підприємства.

Динаміка економічного розвитку національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від можливостей підприємства реалізовувати наявний у нього потенціал, використовувати максимально ефективно наявні фінансові ресурси та визначити перспективи

© Рибалко А. А., 2013

розвитку, враховуючи можливість використання власного потенціалу. Вміння формувати й ефективно використовувати фінансовий, кадровий, інноваційний, ресурсний, технологічний потенціал стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств. Саме тому проблема оцінки потенціалу підприємства є актуальною, адже результативність діяльності підприємства залежить від ефективності використання його потенціалу.

Загальні проблеми формування та ефективного використання потенціалу підприємств у різний час досліджували та вирішували багато вчених, а саме: Абалкін Л. І., Анчишкін А. І., Архипов В. М., Іванов М. І., Лукінов І. І., Фігурнов Е. Б., Черніков А. Д. Різні аспекти сутності та ефективності використання окремих елементів та комплексу потенціалу підприємства досліджувалися в роботах Авдєєнка В. М. та Котлова В. О., Галушко Є. С., Донця Ю. Ю., Іванової Н. В., Кузьменка В. І., Лапіна Є. В., Олексюка О. І., Осипова В. І., Попова Є. В., Репіної І. М. тощо.

Метою даної статті є аналіз методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства та визначення їх основних переваг і недоліків.

Відповідно до визначення Великого економічного словника потенціал як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого. Отже, методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства повинні враховувати різноманітні наявні ресурси, основні засоби, запаси. Слід розглянути детальніше, чи враховують авторські методичні підходи кожен із цих складових. Так, наприклад, дослідники Ситник Г. В. та Хмельовська Н. Г. [1] пропонують визначати потенціал на основі розрахунку широкого переліку показників (таблиця).

Таблиця

Показники оцінки потенціалу підприємства

Елемент потенціалу	Показники, за якими оцінюється
1	2
Потенціал формування власних фінансових ресурсів	Рівень достатності власних фінансових ресурсів
	Рівень власних фінансових ресурсів з внутрішніх джерел
	Рівень рентабельності обороту
	Коефіцієнт самофінансування розвитку
	Обсяг власного капіталу
Потенціал формування позикових фінансових ресурсів	Коефіцієнт якості чистого грошового потоку
	Коефіцієнт достатності грошового потоку з операційної діяльності
	Коефіцієнт покриття відсотків
	Коефіцієнт покриття боргу
	Ефект фінансового левериджу
Рівень кадрового забезпечення	Частка високваліфікованих менеджерів
	Плинність кадрів
	Частота підвищень кваліфікації
	Рівень заробітної плати
	Частка робітників, які працюють понад 3 роки
	Частка у ротації
Якість інформаційної системи	Кількість джерел інформації
	Частка корисної інформації
	Коефіцієнт покриття зібраною інформацією потреб підприємства
	Коефіцієнт співпадіння даних із різних джерел
	Частота оновлення інформаційної бази
	Швидкість надходження інформації
Якість системи фінансового аналізу	Кількість аналізованих коефіцієнтів
	Ступінь застосування систем аналізу на підприємстві
	Коефіцієнт охоплення груп показників
	Ступінь деталізації масиву показників
	Швидкість здійснюваного аналізу
Якість планування	Коефіцієнт варіації прогнозів
	Питома вага правильно спланованих показників
	Абсолютні відхилення прогнозів від фактичних значень

1	2
Якість контролю	Частка вчасно виявлених відхилень
	Коефіцієнт охоплення бізнес-процесів
	Коефіцієнт охоплення сфер діяльності
	Періодичність здійснюваного контролю
	Нормативи контрольованих показників на одного працівника
Якість організації системи менеджменту	Коефіцієнт співвідношення вирішених і невирішених проблем
	Коефіцієнт ефективності прийняття управлінських рішень
	Швидкість прийняття управлінських рішень
	Частка невирішених проблем
	Коефіцієнт еластичності ефективності роботи компанії до заробітної плати менеджерів

За результатом оцінки кожної зі складових потенціалу визначаються рівні забезпечення потенціалу підприємства на даному етапі: високий, середній, задовільний, низький. На основі розрахункового підходу формуються відповідні висновки щодо рівня потенціалу підприємства. Недоліком цього підходу є його часткова суб'єктивність та відсутність критеріїв інтерпретації отриманих результатів. Дещо інший погляд на оцінку потенціалу підприємства мають Блонська В. І. та Нагірна С. Я. [2], запропонований цими дослідниками підхід наведено на рисунку.

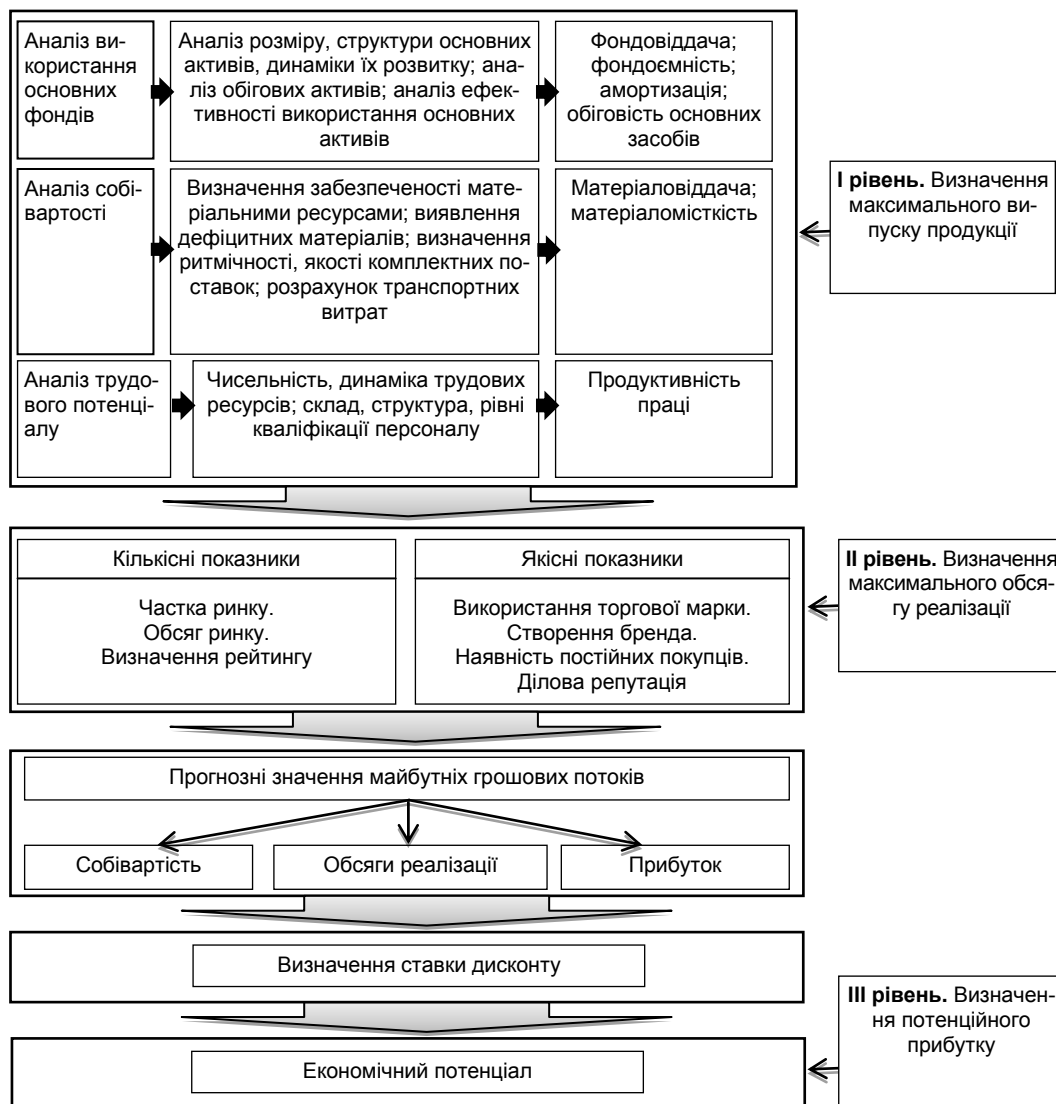


Рис. Схема оцінки ефективності потенціалу підприємств [4]

Ураховуючи різні методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства (системний, маркетинговий, функціональний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний), Карпенко Ю. В. [3] вважає, що найбільш уніфікованим та універсальним вимірником елементів потенціалу є їх ціна або вартість.

Зіставлення показників потенціалу у грошовому вимірі в часі й просторі дозволяє виявити динаміку та структуру потенціалу, різницю і тенденції диференціації за показниками, а також за ефективністю використання. Визначення величини потенціалу пов'язано з оцінкою вартості підприємства, його складових елементів, що можна подати у вигляді:

$$П = Соф + Сп + Сф + Сн + Сі,$$

де П – величина потенціалу підприємства, тис. грн;
Соф – вартість основних фондів торгівлі, тис. грн;
Сп – вартість операційного персоналу, тис. грн;
Сф – вартість фінансових ресурсів, тис. грн;
Сн – вартість нематеріальних активів, тис. грн;
Сі – вартість інформації, тис. грн.

А рівень ефективності використання потенціалу підприємства у цілому може характеризувати кінцевий результат його функціонування. Тому інтегральний показник віддачі потенціалу буде визначений відношенням:

$$Кіп = В / П,$$

де В – кінцевий результат функціонування потенціалу.

Вартісну оцінку ресурсів підприємства можна представити також через відповідний коефіцієнт використання елементів потенціалу, що виражається такою формулою:

$$ПП = ОФ \times Коф + Т \times Кт + ТЗ \times Кп + ІР \times Кір,$$

де ОФ – фондовий потенціал, тис. грн;
Т – трудовий потенціал, тис. грн;
ТЗ – потенціал товарних запасів, тис. грн;
ІР – інформаційний потенціал, тис. грн;
Коф, Кт, Ктз, Кір – відповідно, коефіцієнти використання фондового, трудового, товарного та інформаційного потенціалів підприємства.

Але за умов ринкових відносин вищезазначений показник використання потенціалу підприємства трансформується у доход на капітал:

$$Л = Д / ПП,$$

де Д – дохід, тис. грн;
ПП – потенціал підприємства, тис. грн.

Ураховуючи ресурсний підхід до оцінки потенціалу, необхідно чітко сформулювати цілі, завдання і принципи оцінки. Необхідність виділення цього етапу пояснюється тим, що користувачі методики можуть слабо орієнтуватися у конкретному застосуванні оцінок. Поняття цілей є визначальним при виборі тих чи інших критеріїв економічної оцінки потенціалу. Така оцінка може використовуватися: при виборі напрямів дослідження за елементами потенціалу; при вирішенні замовниками питань фінансування; при створенні систем стимулювання персоналу і для вирішення низки інших питань. На думку автора, позитивним моментом методики Карпенко Ю. В. [5] є можливість визначення реального розміру потенціалу кожної зі структурних одиниць підприємства, що у подальшому дає можливість планувати необхідний обсяг ресурсів для функціонування та відмовитися від зайвих активів, які можуть бути збитковими. Тому в подальшому можливим є коригування загального розміру потенціалу підприємства на коефіцієнт або ступінь використання кожного одиничного ресурсного потенціалу. Особливо зазначений аспект актуальний у зв'язку з оптимізацією витрат на управління ресурсним потенціалом суб'єкта господарювання, зумовленого кризовими явищами в економіці країни.

Таким чином, можна зробити висновок, що в економічній практиці існує велика кількість методів оцінки потенціалу підприємства, проте вони мають недостатню вивченість як на рівні окремої галузі, так і на рівні підприємства. Методики оцінки промислового, виробничого або ресурсного потенціалів добре відомі й орієнтовані на розрахунок кількісних показників і якісних характеристик факторів. Але кожен із методів має позитивні та негативні сторони, тому підприємство самостійно вибирає необхідний метод з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Наук. керівн. Кулешова Н. В.

Література: 1. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська, С. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 150–155. 2. Галушко Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах



переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.02.02 / С. С. Галушко ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 23 с. 3. Карпенко Ю. В. Класифікаційний аспект економічної категорії "потенціал" / Ю. В. Карпенко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. Серия : экономические науки. – 2003. – Вып. 48. – С. 109–113. 4. Карпенко Ю. В. Методичні підходи до оцінки потенціалу торговельних підприємств / Ю. В. Карпенко // Економіка і регіон. – 2009. – № 1(20) – С. 126–131. 5. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств (на матеріалах підприємств цементної промисловості України) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. І. Олексюк ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 20 с. 6. Ситник Г. В. Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства / Г. В. Ситник, Н. Г. Хмельовська // Вісник ЛТНУ. – 2011. – Вип. 4. – С. 174–179.

Абраїмова Ю. С.

УДК 338.51:620.9

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЗА РАХУНОК ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Проаналізовано напрями підвищення економічної ефективності на підприємствах паливно-енергетичного комплексу України. Запропоновано основні заходи щодо підвищення ефективності виробництва електричної енергії та проведено теоретичне обґрунтування доцільності їх використання на підприємстві паливно-енергетичного комплексу.

Аннотация. Проанализированы направления повышения экономической эффективности на предприятиях топливно-энергетического комплекса Украины. Предложены основные мероприятия по повышению эффективности производства электрической энергии и проведено теоретическое обоснование целесообразности их использования на предприятиях топливно-энергетического комплекса.

Annotation. The trends of increasing the economic efficiency at fuel and energy enterprises of Ukraine have been analyzed. General measures to improve the efficiency of production of electrical energy and a theoretical rationale for their use in the companies of fuel and energy complex, have been presented.

Ключові слова: ефект, ефективність, економічна ефективність, результат, собівартість, енергоринок.

У мінливих умовах зовнішнього середовища саме безперебійне функціонування підприємства та раціональне використання своїх ресурсів дозволить підвищити ефективну діяльність та забезпечити позитивний результат у господарській діяльності.

Значний внесок до вивчення цієї проблеми зробили такі вчені-економісти, як: Гончарова І. В., Афанасьєв М. В., Рогожин В. Д., Рудика В. І., Плоха О. Б., Швиданенко Г. О., Єрмілов С. Ф., Геєць В. М., Яценко Ю. П., Григоровський В. В., Лір В. Е., Лакіза І. О. та ін. [1 – 6]. Проте окремі питання підвищення економічної ефективності функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу України потребують подальшого опрацювання.

Мета статті – висвітлити основні фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, та обґрунтувати доцільність запропонованих заходів щодо її підвищення з метою зменшення собівартості електричної енергії.

Різні вчені та фахівці під ефективністю розуміють ступінь досягнення мети, інтенсивність функціонування системи, рівень організованості, вартість компанії та ін. Ефективність є системним атрибутом економічної діяльності.

Погоджуючись із професором Афанасьєвим М. В. [2], слід зазначити, що ефективність – це міра досягнення мети, а також те, що вона формується з місії підприємства. Економічна ефективність – величина відносна, одержана в результаті зіставлення ефекту з витратами та ресурсами.

© Абраїмова Ю. С., 2013