

коштів прийнято вважати ту частину оборотного капіталу, яка необхідна в пікові періоди для фінансування сезонного збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції; формування запасів сезонного зберігання. Прийнято виділяти чотири моделі фінансування оборотних активів в залежності від покриття їх постійної та змінної частини довгостроковими пасивами: ідеальна, агресивна, консервативна та компромісна [1-3].

Проведемо аналіз динаміки коефіцієнта оборотності поточних активів як основного показника, що характеризує швидкість їх обороту з використанням даних фінансової звітності виробничого підприємства, яке спеціалізується на виготовленні кулінарних та кондитерських виробів у взаємозв'язку з визначенням моделі фінансування поточних активів, що використовується даним господарюючим суб'єктом.

Виконані розрахунки показали, що у досліджуваному періоді спостерігалось зростання коефіцієнта оборотності поточних активів, що супроводжувалось збільшенням чистого доходу підприємства та свідчило про прискорення виробничого циклу підприємства і більш ефективне використання оборотних коштів.

Разом з тим, модель фінансування поточних активів також змінилась з компромісної на агресивну, варіативна частина збільшилась з 30% до 40%, що може свідчити про нарощування додаткових потужностей по причині збільшення сезонного попиту. Однак з іншого боку, спостерігається стала тенденція щодо зменшення об'єму чистого оборотного капіталу, спрямованого на фінансування оборотних коштів - 39% за аналізованій період. Це свідчить про підвищення ризику втрати ліквідності та наявність агресивної політики фінансування оборотного капіталу.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що перехід до більш ризикованої моделі

фінансування, тобто від компромісної до агресивної, з одного боку, підвищує ризик втрати платоспроможності та фінансової стійкості, але з іншого – приводить до прискорення оборотності поточних активів, а отже, до підвищення ефективності функціонування підприємства.

Література: 1. Карбовник А.М. Питання забезпечення обіговими коштами підприємств в умовах сучасної української економіки // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С.165-168.

2. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2005. — 485 с.

3. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів / Ред. Г. Г. Кірійцев. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: ЦУЛ, 2006. – 495 с.

УДК656.611.2

**ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ
СУДНОПЛАВНИХ КОМПАНІЙ**

*Воркунова О.В., к.е.н., асистент,
Хаймінова Ю.В., к.е.н., асистент (ОНМУ)*

Оцінка потенціалу судноплавних компаній є основою для визначення рівня конкурентної переваги. Поняття потенціалу тісно пов'язане із структурою і метою компанії, стратегією її розвитку, а також сукупних можливостей компанії.

Поняття «потенціал судноплавної компанії» є сукупністю оцінок окремих складових діяльності компанії, тобто сукупність потенціалів. У сукупність потенціалів судноплавної компанії входить виробничий, фінансовий, стратегічний, ринковий потенціал (табл.).

Таблиця

Сукупність потенціалу судноплавної компанії

Потенціал компанії	Визначення потенціалу
Виробничий потенціал	сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, які необхідні компанії для здійснення своєї виробничої діяльності
Фінансовий потенціал	сукупність фінансових ресурсів, які беруть участь у поточній діяльності судноплавної компанії і можливість їх залучення для фінансування стратегічного розвитку судноплавної компанії
Стратегічний потенціал	сукупність наявних ресурсів, можливостей для розробки і реалізації стратегії розвитку компанії
Ринковий потенціал	можливість управління ресурсами компанії для ефективної взаємодії з фрахтовим ринком. Ринковий потенціал компанії характеризується освоєною часткою ринку, об'ємом перевезень, прибутком, рентабельністю

Потенціал судноплавної компанії - можливість отримання максимального

економічного ефекту за умови оптимального використання ресурсів і технологій під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування компанії в певний момент часу.

Стратегія підвищення потенціалу судноплавної компанії має бути направлена на збільшення окремих його складових. Стратегія розвитку судноплавної компанії визначається на базі оцінки її потенціалу.

У системі корпоративного управління виробничим потенціалом судноплавної компанії, як важливу мету, необхідно розглядати зростання акціонерної вартості.

Потенціал судноплавної компанії це комплексний показник оцінки діяльності компанії, який залежить від фінансових ресурсів, трудових, маркетингових можливостей, які зміцнюють позицію судноплавної компанії на ринку. Щоб удосконалити потенціал, судноплавній компанії необхідно використовувати в своїй діяльності нові технології в процесі обслуговування клієнтів, забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності транспортних послуг і підвищення їх якості, реалізовувати стратегії розвитку.

УДК 338.47:656.61

ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОРСКОГО КЛАСТЕРА

Гребенник Н.Г., к.е.н., доцент (ОНМУ)

Перспективность использования кластерной концепции в морской отрасли сегодня ни у кого не вызывает сомнения. Использование этой модели позволит решить проблему взаимодействия всех участников портовой деятельности в рамках новой структуры с привлечением местных органов власти и с участием ученых–специалистов в области морского транспорта.

Необходимо подчеркнуть, что кластерная концепция предполагает неформальное добровольное объединение предприятий и организаций, функционирующих на определенной территории, основной задачей которого является оптимальное использование имеющегося экономического потенциала региона и отрасли. На решение этой задачи в приморских регионах должны быть направлены усилия не только производственно–финансового сектора, а также возможности научных и учебных организаций, потенциал которых используется сегодня для развития морской отрасли в недостаточном объеме. На первом этапе участие научных организаций может заключаться в разработке

методических основ оценки эффективности создания и функционирования морского кластера.

Вопросу определения эффективности деятельности субъектов хозяйствования посвящено большое количество научных работ, выполнено разностороннее исследование данного понятия. Большинство авторов сходятся на том, что эффективность характеризует развитие различных систем, процессов, явлений и зачастую рассматривается как индикатор развития.

Сегодняшняя экономическая ситуация в отрасли указывает на наличие у субъекта хозяйствования множества альтернативных сценариев деятельности: максимизация прибыли, увеличение уровня конкурентоспособности, доли рынка, достижения других стратегических целей. Кроме того, предприятия морского транспорта действуют в тесной связи с внешней средой, т.е. испытывают на себе разнообразные воздействия общеэкономической ситуации в стране. Вместе с тем оценка эффективности осуществляется в большинстве своем в соответствии с закрепленными в «традициях» правилами производственной, хозяйственной и управленческой деятельности в отрасли.

Имеются попытки использования современных подходов с внедрением в практику наиболее популярных методик. Однако сегодня сложилась ситуация неопределенности и отсутствия единого механизма использования существующих методик.

Это позволяет сделать вывод о необходимости использования комплексного подхода к оценке эффективности морского кластера, в основу которого должен быть положен критерий интегрального роста конкурентоспособности трех составляющих: участников кластера; морской отрасли; приморского региона.

Методические основы оценки эффективности создания морского кластера могут быть представлены следующими блоками.

1 блок – анализ экономической обстановки для создания морского кластера, которая характеризуется наличием следующих элементов в регионе: отраслевые ВУЗы; крупные нии; система повышения квалификации; крупное предприятие (одно или несколько), лидер в отрасли, расположенное в данном регионе; предприятия, имеющие достаточный опыт работы в отрасли и налаженные связи со смежными отраслями; достаточная масса научно-технических специалистов; региональные комплексные программы по развитию отрасли; региональные центры административного управления отраслью; представители региональных властей в управляющих органах предприятий отрасли.

2 блок – выделение общих проблем, для