

Темпові співвідношення витрат та результатів пропонуємо використовувати для факторного аналізу і виявлення резервів підвищення ефективності витрат основної діяльності підприємств торгівлі, а також в якості критерію оцінки якості управління ними.

Метод розширення факторних взаємозв'язків дозволяє отримати функціональну залежність ефективності витрат основної діяльності підприємств торгівлі ( $E_B$ ) від коефіцієнта окупності витрат ( $K_B^{OK}$ ) та коефіцієнта рентабельності продаж ( $P^П$ ):

$$E_B = \frac{P^П * ЧТ}{B * ЧТ} * 100 = \frac{ЧТ}{B} * \frac{P^П}{ЧТ} * 100 = K_B^{OK} * P^П * 100, \quad (2)$$

де  $ЧТ$  – чистий товарооборот (чиста виручка від реалізації товарів), тис. грн.

Для кількісної оцінки впливу змін коефіцієнта окупності витрат і коефіцієнта рентабельності продаж на зміну ефективності витрат основної діяльності підприємств торгівлі нами пропонується використовувати інтегральний метод.

Проведені нами дослідження підтверджують виняткову важливість і провідне місце в системі управління підприємством торгівлі критерію оцінки ефективності витрат основної діяльності.

**Н.М. Гаркуша**, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

**Л.М. Котенко**, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

**Т.В. Польова**, канд. екон. наук (ХДУХТ, Харків)

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Для досягнення вітчизняними підприємствами стійкої позиції на ринку необхідно дотримуватися інноваційної моделі розвитку, що вимагає формування нових підходів до реалізації техніко-технологічного, кадрового, фінансового потенціалу підприємств. Виникає потреба у розробці методики оцінки та встановленні чинників підвищення конкурентоспроможності українських підприємств з визначенням пріоритетів інноваційного розвитку, впровадженням та ефективним використанням сучасних технологій, зміцненням іміджу підприємств у системі економічних взаємозв'язків.

Практика свідчить, що акценти щодо інноваційного розвитку підприємств зміщено на користь впровадження фінансових інновацій (здійснення операцій з новими видами фінансових активів або нових операцій з діючими активами з метою ефективнішого використання фінансових ресурсів компанії). Це пов'язано з тим, що рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, які функціонують в умовах нестабільного фінансового середовища, багато у чому визначається саме його фінансовою складовою.

Фінансова конкурентоспроможність підприємства відображає ефективність процесів формування та розміщення фінансових ресурсів. Отже, під час її оцінки необхідно дослідити ділову активність, фінансову стійкість, ліквідність, рентабельність тощо. З одного боку, застосування під час оцінки значної кількості показників підвищує якість та вірогідність результатів оцінки. З іншого – процес оцінки ускладнюється. Зважаючи на це виникає необхідність комплексної оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємства на підставі використання економіко-математичних методів.

Методика оцінки рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства, що базується на використанні методів багатомірного аналізу, прийняття рішень та економетричного моделювання містить такі етапи: формування інформаційного простору показників фінансової конкурентоспроможності підприємства; побудова локальних та комплексного показників фінансової конкурентоспроможності підприємства; обрання пріоритетів інноваційного фінансового розвитку на підставі аналізу моделей панельних даних.

На першому етапі здійснюють відбір найбільш значущих показників для оцінки рівня фінансової конкурентоспроможності підприємства. У якості математичного інструментарію на цьому етапі доцільно застосовувати метод аналізу ієрархій, що дозволяє визначити найбільш значущі, за думкою експертів, групи фінансових показників (ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності, рентабельності), а також вагу показника за кожною групою.

На другому етапі для побудови показників використовують метод рівня розвитку, який дозволяє отримати рівневу кількісну оцінку фінансової конкурентоспроможності підприємства у вигляді інтегрального показника, який синтезує багатогранний вплив показників.

На третьому етапі використання панельних даних дозволяє:

- підвищити ефективність оцінок порівняно з оцінюванням на підставі окремих моделей часових та варіаційних моделей;

- будувати більш гнучкі змістовні моделі та здійснювати аналіз індивідуальних відмінностей у рівнях фінансової конкурентоспроможності підприємств, який є недосяжним у рамках моделей, які засновані на просторових даних.

Однією з проблем використання панельних даних є проблема обрання виду моделі (звичайна регресія, фіксований або випадковий ефект). Існують статистичні тести, що дозволяють частково вирішити проблему обрання моделі за допомогою стандартної техніки перевірки гіпотез. Таким чином, будується модель панельних даних, аналіз коефіцієнтів якої дозволяє виділити пріоритетні для інноваційного розвитку сфери фінансової діяльності, а також провести порівняльний аналіз рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств та встановити суб'єкти господарювання, що втілюють успішні стратегії інноваційного розвитку.

До найбільш розповсюджених чинників, що здійснюють вплив на рівень фінансової конкурентоспроможності підприємств відносять такі: структура оборотних засобів та капіталу, темпи накопичення власного капіталу та його прибутковість, швидкість обороту капіталу, рівні поточної ліквідності та платоспроможності, фінансової сталості підприємства.

Таким чином, розглянута методика дозволяє оцінити рівень фінансової конкурентоспроможності підприємств, виявити чинники, що впливають на її формування, визначити пріоритети фінансового інноваційного розвитку. Ця методика може розглядатися як інструмент підтримки прийняття рішень відносно обрання стратегії управління інноваціями у фінансовому середовищі підприємства.

**Н.М. Гаркуша**, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

**І.В. Руденко**, канд. екон. наук, доц. (ХДУХТ, Харків)

**Т.О. Сідорова**, канд. екон. наук, проф. (ХДУХТ, Харків)

## ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В значній мірі стан та результати діяльності підприємства залежать від його здатності до оптимального використання наявних ресурсів, тобто від його потенціалу. Для ефективного управління потенціалом підприємства за наявного стану вітчизняної економіки необхідним стає діагностування розвитку потенціалу окремого господарюючого суб'єкту, що дозволяє виявити його "хворі" місця, та визначити резерви зростання.

Повнота і глибина вивчення потенціалу підприємства досягається застосуванням різноманітних методів обробки вихідної інформації. Сукупність цих способів і прийомів становить спеціальний науковий апарат діагностики. Тому дуже важливо обрати оптимальний методичний інструментарій оцінки потенціалу підприємств, від якого залежатиме обґрунтованість результатів дослідження їх потенціалу.

На практиці основними методами діагностики різних складових потенціалу підприємства є аналітичний, експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний аналіз, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання тощо. Проте вивчення літературних джерел щодо методів діагностування потенціалу підприємства показало відсутність єдиного підходу в оцінці.

Слід зауважити, що в сучасних концепціях діагностики потенціалу пропонується застосовувати певні моделі або використовувати сукупність моделей та методик. Крім того, пропонуються певні галузеві або тематичні підходи – діагностика потенціалу підприємств певних галузей. Поруч з тим, не зважаючи на перспективність саме інноваційної моделі розвитку господарюючого суб'єкту під час діагностування його потенціалу ігнорується вплив факторів інноваційної складової. З іншого боку дослідники часто розглядають інноваційні перетворення у відриві від їхнього впливу на потенціал економічної системи.

Аналіз літературних джерел та власні розробки дозволили на основі існуючих оціночних показників потенціалу підприємства запропонувати комплексний показник, який враховував би не тільки широко розповсюджені фінансово-економічні, техніко-технологічні й трудові показники потенціалу, але інноваційні аспекти роботи підприємства. Цю задачу, на наш погляд, можна вирішити з використанням індексу потенціалу підприємства, який дозволяє згрупувати показники по напрямках їх виникнення (економічна, фінансова, виробнича, кадрова, інноваційна діяльність підприємства).

Першим етапом створення діагностичної системи потенціалу господарюючого суб'єкту є формування комплексу показників оцінювання, який би, враховуючи різнобічні чинники, дозволив проводити цільове діагностування підприємства, співставлення та ранжування їх множини.

Об'єктивна, доцільна й конкурентна система оціночних показників потенціалу підприємства, на наш погляд, повинна враховувати наступні умови:

- 1) обмеження кількості індикативних показників, що безпосередньо впливають на прийняття управлінських рішень;
- 2) використання при розрахунку показників даних публічної бухгалтерської й статистичної звітності, мінімізація використання внутрішньої інформації;
- 3) можливість здійснення рейтингової оцінки діяльності підприємства стосовно інших господарюючих суб'єктів, а також в динаміці, тобто по періодах часу.

Відповідно до викладених вище принципів нами була сформована система факторів оцінки й підвищення потенціалу підприємства, в яку включена низка блоків та індикаторів:

- загальні показники ефективності;
- показники ефективності основного капіталу;
- показники ефективності використання оборотного капіталу;