Режим доступу: http://www.ocenchik.ru/docs/2187-ekonomicheskiy-iznos-predpriyatiya-uproshchennye-metody-ocenki.html

УДК 336.7

Драмарецька В.Е.,
студентка 6 курсу
кафедри Фінансового менеджменту та
фондового ринку
***Науковий керівник - Іоргачова М.І.,** к.е.н*

Деякі теоретичні аспекти фінансового потенціалу підприємства

В умовах мінливості та невизначеності ринкового середовища важливою складовою, що забезпечує безперервність діяльності та розвиток підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, є фінансові ресурси. Кількісний та якісний склад фінансових ресурсів підприємства залежить від стану та розвитку його фінансового потенціалу.

Враховуючи специфіку фінансового потенціалу підприємства, вважаємо, що під фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, що надають можливість для досягнення запланованих фінансових результатів в поточному періоді та в майбутньому.[1]

Основним елементом фінансового потенціалу є фінансові ресурси підприємства. На їх формування та використання впливають внутрішні та зовнішні чинники. Формуються фінансові ресурси підприємства за рахунок власних, позикових і залучених коштів. [1]

На нашу думку, показники, які характеризують фінансовий потенціал підприємства, можна поділити на п'ять основних груп. [2, с. 125]:

1) показники майнового стану;

2) показники ліквідності;

3) показники фінансової стійкості;

4) показники ділової активності;

5) показники рентабельності.

Для того, щоб комплексно оцінити рівень фінансового потенціалу підприємства недостатньо аналізувати лише його окремі складові. Необхідно визначати як дані показники взаємодіють між собою та які з них мають найбільший вплив на рівень використання фінансового потенціалу підприємства. Це можливо зробити за допомогою інтегральної оцінки рівня використання фінансового потенціалу підприємства.

Існуюча модель інтегральної оцінки фінансового потенціалу підприємства має такий вигляд [3] :

$$I\text{факт} = \frac{\sum_{\text{i}}^{n} = \text{a}_{\text{i}*\text{K}_{\text{iфакт}}/\text{K}_{s\ \text{норм}}}}{2a\sum_{i}^{n} = 1a_i}$$

де $\text{I}_{\text{факт}}$ – інтегральний показник фінансового потенціалу підприємства;

$i\epsilon$ [1;n] – порядковий номер часткового показника;

a_i – рівень вагомості i-го показника;

$\text{K}_{\text{iфакт}}$– фактичне значення i-го показника;

$K_{s\ \text{норм}}$– нормативне значення i-го показника.

Пропонуємо визначати рівень вагомості i-го показника за допомогою використання кореляційно-регресійного аналізу .

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв’язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв’язку . [3]

При побудові регресійної моделі впливу незалежних змінних на залежну необхідно, щоб кількість спостережень була неменшою за кількість змінних, тому метод визначення рівня вагомості показників за допомогою кореляційно-регресійного аналізу не може бути використаний для підприємств, які функціонують відносно нетривалий період часу. [4]:

Для того, щоб зробити висновки про рівень використання фінансового потенціалу необхідно розглянути існуючі рівні його використання:

1) Критичний рівень ($I_{факт} < 0,25$);
2) Нижче середнього ($0,25 < I_{факт} < 0,5$);
3) Середній ($0,5 < I_{факт} < 0,75$);
4) Помірний ($0,75 < I_{факт} < 1$);
5) Високий рівень ($I_{факт} \geq 1$);

Таким чином, у науковому дискурсі присутнє розмаїття уявлень про фінансовий потенціал підприємств. Загалом переважає так званий ресурсний підхід до розуміння фінансового потенціалу. Менш розповсюдженим підходом є ототожнення фінансового потенціалу підприємства із показниками надійного фінансового стану

Список використаних джерел:

1. Ільїна К. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку підприємства / К. Ільїна. // Формування ринкової економіки Formation of market economy в україні. – 2009. – №19. – С. 256–261.

2. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / Стецюк П.А. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2008. – 386 с.

3. Фондовіддача [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/345-pokaznik-fondoviddachi

4. Коефіцієнт оборотності активів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/288-oborotnist-aktiviv

5. Коефіцієнт оборотності оборотних активів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/292-oborotnist-oborotnikh-aktiviv.

6. Формування фінансового потенціалу у підприємства[Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4754

УДК: 336.648

Дударенко Є.Ю.,

студент, 5 курс, факультет

Міжнародної економіки та менеджменту

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Value oriented management and value creation by private equity firms

The first decade of the 21st century is marked by an increase in the focus on the activities of private equity funds (PEs) and their role in the modern market economy. As of December 31, 2018, the private equity funds are showing a record high of $ 3.06 trillion AUM (Assets under management), up 20% from a year earlier, according to Preqin [3]. Dry powder (cash or other ready-to-invest liquid assets) topped $ 1 trillion to $ 1.03 trillion on December 31, up 24% from a year earlier.

PE funds have come a long way over the last three decades. The epoch of a high leverage in the 1980s transformed into increasing attention to the time of entry and exit from the company in order to achieve growth in multiplicative estimates in the 1990s. In the early 2000s, the focus shifted towards increasing profitability of the company. However, due to significant shocks in many markets in recent years, these traditional levers have become much less effective. [1]