

повернення кредиту, гарантії відшкодування збитків, що впливають з невиконання клієнтом умов контракту.

Комерційні банки також надають своїм клієнтам консультаційні послуги. До найпоширеніших видів консультаційних послуг, що надають комерційні банки, можна віднести: допомоги у розшуку перерахованих сум; інформування про чинне законодавство зарубіжних країн у галузі банківської справи, фінансів, валютного регулювання, оподаткування тощо; надання інформації про прийняття НБУ та іншими органами рішень, які впливають на господарську діяльність клієнта; надання копій грошово-розрахункових документів тощо.

Аналіз поточного стану розвитку ринку фінансових послуг показав, що нетрадиційні банківські послуги поступово набувають популярності, стаючи перспективним напрямом банківської діяльності.

#### **Література**

1. Луців Б. Л. Сучасні аспекти лізингової діяльності банківських установ в Україні / Б. Л. Луців // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 1 (13) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/VUbsNbU/2012\\_1/12\\_1\\_40.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUbsNbU/2012_1/12_1_40.pdf).

2. Рейтинг лізингових компаній за результатами третього кварталу 2014 року / Українське об'єднання лізингодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uul.com.ua/stat/ranking/rating\\_leasing/](http://www.uul.com.ua/stat/ranking/rating_leasing/)

3. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2014 року / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK\\_III%D0%BA%D0%B2\\_2014.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_III%D0%BA%D0%B2_2014.pdf).

УДК 658.012.23.313

Д.В.МАКСИМЕНКО  
Мукачівський державний університет

### **ДІАГНОСТИКА СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Мінливе конкурентне середовище, зміна технологій виробництва, науково-технічний прогрес потребують від керівників підприємств мобільності і стратегічного мислення. З іншої сторони, наявність старого парку обладнання, застосування традиційних технологій виробництва, орієнтація на застарілі методи управління не дозволяють підприємствам правильно позиціонувати себе на ринку.

Все це призводить до важкого фінансового стану, а в деяких випадках до банкрутства. Аналогічне положення характерно і для підприємств аграрного сектору. Умови жорсткої конкуренції, швидка зміна ситуації на ринку, зростаючі вимоги до якості продукції, вимагають від керівників більш ефективних інструментів управління підприємством.

Вирішення цієї проблеми можливо за рахунок стратегічного розвитку підприємства, що дозволить максимально використовувати його потенціал, вмiло реалізовувати розроблену стратегію.

Одним із важливих факторів, що визначає конкурентну позицію підприємства є його потенціал (потенціал від лат. *potentia* – приховані можливості, потужність, сила). Вивчення структури потенціалу являється важливим і необхідним етапом стратегічного аналізу.

Процес формування потенціалу підприємства загалом характеризується одним із напрямків економічної стратегії і полягає у створенні та організації системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником успіху в досягненні цілей діяльності підприємства.

Діагностика потенціалу підприємства передбачає, перш за все, його оцінювання, а також дослідження рівня його використання, пошук шляхів розширення потенціалу та забезпечення кращого використання.

В основі діагностики стратегічного потенціалу підприємства лежить формування інформаційного забезпечення та виявлення структури потенціалу підприємства, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виявлення конкурентних переваг та слабких сторін підприємства, кількісна оцінка складових стратегічного потенціалу, формування загальної та локальних стратегій підприємства (планування поточної діяльності, стратегічне планування виробничої програми).

Стан стратегічного потенціалу підприємств є результатом впливу не окремих факторів, а взаємодії усієї сукупності факторів, що створюють умови його розвитку.

Можна виділити шість основних груп показників системи аналізу і оцінки стратегічного потенціалу підприємств:

1. Показники фінансово-господарської стану підприємства, що характеризують діяльність підприємства і його результати.
2. Ресурсні показники, що характеризують стан матеріально-технічних, фінансових, інформаційних і трудових ресурсів підприємства.
3. Організаційні показники, які характеризують організаційну структуру і культуру підприємства.
4. Управлінські показники, які характеризують основні функції управління.

Визначення ефективності використання стратегічного потенціалу дає змогу виявити співвідношення його складових, оптимізувати їхні пропорції, виявити потреби в усіх видах ресурсів (кадрових, матеріальних, фінансових, технологічних, інформаційних) та ступінь їх використання.

#### **Література**

1. Косянчук Т. Ф. Економічна діагностика / Т. Ф. Косянчук, В. В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В. В. Швид – Львів : Новий світ – 2009. – 475 с.

2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібн.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 352 с.
3. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі / К. І. Редченко. – Львів : Новий світ – 2003.- 205с.
4. Шелегеда Б. І. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б. І. Шелегеда, Н. В. Касьянова, А. Я. Берсуцький та ін. – Донецьк : ДонУЕП, 2006. – 219 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : [підруч.] / З. Є. Шершньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 336.671

Г. Т. МИХАЛЬЧИНЕЦЬ  
Мукачівський державний університет

### **ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Прибутковість господарської діяльності суб'єктів підприємництва є показником, що комплексно характеризує ефективність роботи такого суб'єкта. Прибутковість безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, що основним елементом при обрахунку рентабельності. Рентабельність можна розглядати як один із критеріїв якості управління суб'єктом господарювання. Адже на підставі прибутковості можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання значного рівня прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються.[1]

Прибутковість за сучасних умов є не тільки показником ефективності роботи окремого підприємства, а й має важливе практичне значення. Він є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності. Також це одне з найбільших джерел фінансових ресурсів держави.

Особливої уваги вчених-економістів заслуговує дослідження рентабельності та прибутковості підприємств лісового господарства, зокрема, Закарпатської області, оскільки лісовий фонд Закарпаття за площею входить до першої п'ятірки серед областей України, а за лісистістю - посідає перше місце.

Ліси в області зростають на площі 695,8 тис. га і мають 207,5 млн. куб. м деревинних запасів. За оцінками експертів, у тому числі й міжнародних, закарпатські ліси вважаються найпродуктивнішими не тільки в Карпатському регіоні, а й у Європі.

У підпорядкуванні Закарпатського обласного управління лісового та мисливського господарства знаходиться 16 державних лісгосподарських