

Зеленська М.О.

к.е.н., старший викладач ФММ НТУУ «КПІ»

Гавриш Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

ОЦІНКА СТАНУ ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті запропоновано підхід до аналізу потенціалу та управління ним на основі дослідження його структурних складових та комплексного підходу до оцінки управлінського впливу на ресурси та можливості підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, управління потенціалом, оцінка ефективності, внутрішній потенціал, потенціал зовнішнього середовища, потенціал взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

Вступ. Підприємницьке середовище України характеризується високим рівнем конкуренції у більшості галузей економіки (у меншій мірі серед національних виробників, а в більшій з іноземними європейськими, російськими, китайськими та іншими компаніями), нестабільністю ринкового середовища та попиту населення, ризикованістю діяльності. Відповідно до цього питання оцінки потенціальних можливостей підприємства, підвищення результативності використання та оптимізація потенціалів набувають особливої актуальності, а результативне управління ними може бути засобом для отримання стійких конкурентних переваг.

Дослідженню, формуванню підходів до оцінки та управління потенціалом та напрямів підвищення ефективності даного процесу присвятили свої праці такі науковці як О.В. Арєфєва, В.Г. Герасимчук, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, І.А. Ігнатєва, І.М. Рєпіна, О.С. Федонін, О.І. Олексюк, І.П. Отенк, , Н.С. Краснокутська, В.І. Хомякова, Пивнев Є.С., Созінов В.А., Соболев С.М. У той же час, існує необхідність створення комплексних методик для аналізу потенціалу промислових підприємств з урахуванням їх специфічних ознак та показників в ринкового середовища.

Постановка задачі. Метою дослідження є формування підходу до оцінки потенціалу підприємства та ефективності управління ним.

Результати дослідження. Основними елементами дослідження є потенціал підприємства та процес управління ним, де під потенціалом підприємства доцільно розуміти сукупності ресурсного забезпечення та можливостей його використання для досягнення цілей підприємства [2]. Управління потенціалом – це цілеспрямований вплив на формування та реалізацію потенціалу відповідно до наявних та перспективних можливостей зовнішнього середовища [1].

Аналіз стану потенціалу доцільно проводити відповідно до послідовності:

1. Визначення специфічних можливостей та ознак господарської діяльності підприємств галузі, що безпосередньо впливають на побудову потенціалу, відповідно до розподілу за розміром та за формою власності.

Основні елементи аналізувати: виробничий цикл підприємств, ключові споживачі в продукції, їх характеристики, ринкову нішу підприємства, специфічні ознаки товарів, що виробляються, рівень конкуренції в галузі та форму власності підприємства (приватна, державна).

2. Аналіз потенціалу зовнішнього середовища (ресурсів та можливостей його суб'єктів) за основними групами взаємодії з використанням статистичної інформації, даних асоціацій, суміжних галузей;

Серед основних груп взаємодії, що доцільно дослідити можна виділити:

– Потенціал нормативної групи за складовими адміністративного зовнішнього впливу (наприклад, законодавчі органи, галузеві організації, власник підприємства (якщо він не приймає безпосередньої участі у управлінні), збори акціонерів).

– Потенціал функціональної групи (у складі можливостей постачальників, сервісних організацій, потенційні співробітники, банки, лізингові компанії). Тобто потенціал всіх ринкових суб'єктів, які співпрацюють з підприємством, діяльність якого досліджується.

– Потенціал дифузної групи (у складі конкурентів, СМ, контролюючих державних органів, інспекцій, громадських організацій). Даний вид потенціалу характеризує складові зовнішнього середовища, що можуть нести певну загрозу для діяльності компанії.

– Потенціал групи споживачів. Даний вид потенціалу включає наявних та потенційних споживачів як для ринку бізнес для бізнесу, так і бізнес для клієнта (фізичних осіб, корпоративних клієнтів). Зростання купівельної спроможності споживачів (їх потенціальних можливостей купувати товари) збільшує ринкові можливості підприємства.

3. Виявлення характеристик потенціалу взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем з урахуванням галузевої специфіки, форм власності та розмірів.

Підприємство взаємодіє з контрагентами за напрямками якості, вартості та персоналізації товару з точки зору виробничої діяльності та репутації, бренду підприємства, комунікації як внутрішньої, так і зовнішньої у розрізі невиробничої діяльності.

4. Аналіз внутрішнього потенціалу на основі опитування експертів, дослідження фінансової звітності підприємств, організаційних структур та господарської діяльності з урахуванням галузевої специфіки, форм власності, розмірів.

До необхідних напрямків для аналізу потенціалу внутрішнього середовища потрібно віднести потенціал виробничої, комерційної та організаційно-управлінської діяльності.

4.1 Дослідження організаційної структури управління потенціалом, що характерна для сучасних підприємств;

Необхідно дослідити чи наявна на підприємстві певна структура управління потенціалом. Якщо діяльність з формування та реалізації потенціалу є цілеспрямованою та організовано забезпеченою, необхідно визначити її місце у діяльності підрозділів підприємства та параметри оцінки управління, його цілі. Якщо організаційна структура управління потенціалом не визначена, необхідно проаналізувати структуру самого підприємства та виділити ключові управлінські кадри, що здійснюють даний вид діяльності.

4.2 Кількісна оцінка управління потенціалом у розрізі впливу на ресурси та можливості і ефективність даного процесу;

При існуванні певної управлінської структури дослідження ефективності даного процесу потрібно розпочинати з визначення мети управління, що була встановлена відповідно до її кількісних характеристик.

Ефективність у даному випадку можна визначити за підходом, що був запропонований Пивневим Є.С. [3]:

$$\begin{aligned} \text{Ефективність} &= \frac{\text{Корисний результат}}{\text{Використані ресурси}} \quad \text{або} \\ \text{Ефективність} &= \frac{\text{Якість (сукупність корисних споживчих здатностей)}}{\text{Витрати}} \quad (1) \end{aligned}$$

Дана формула (1) може бути модифікована для оцінки ефективності управління потенціалом з урахуванням його цільової направленості у вигляді:

$$\text{Еф.упр.потенц.} = \frac{\text{Показник досягнення цілі управління}}{\text{Витрати}} \quad (2)$$

$\text{Витрати} = \text{Витрати управління формуванням потенціалу} + \text{Витрати на управління накопиченням потенціалу} + \text{Витрати на управління реалізацією потенціалу}$

Для підприємств, які не здійснюють специфічне управління потенціалом, можна запропонувати комплексний підхід до оцінки управлінського впливу, що направлений на аналіз впливу на різні складові потенціалу.

Даний підхід включає оцінку управлінського впливу на ресурси та можливості підприємства (послідовність здійснення аналізу показана на рис. 1), сукупну оцінку ефективності використання ресурсів та аналіз ефективності використання ресурсів відповідно до досягнення загальних економічних цілей підприємства.

Для аналізу управлінського впливу на ресурсну складову потенціалу та управління формуванням потенціалу (відповідно до кроку 4 та 5 рис. 1) доцільно використовувати методи комплексного аналізу господарської діяльності у складі таксометричного методу та методу геометричного середнього. Так, для підприємств галузі потрібно сформований інтегральний показник, що дозволяє охарактеризувати управління потенціалом підприємством у порівнянні з конкурентами.

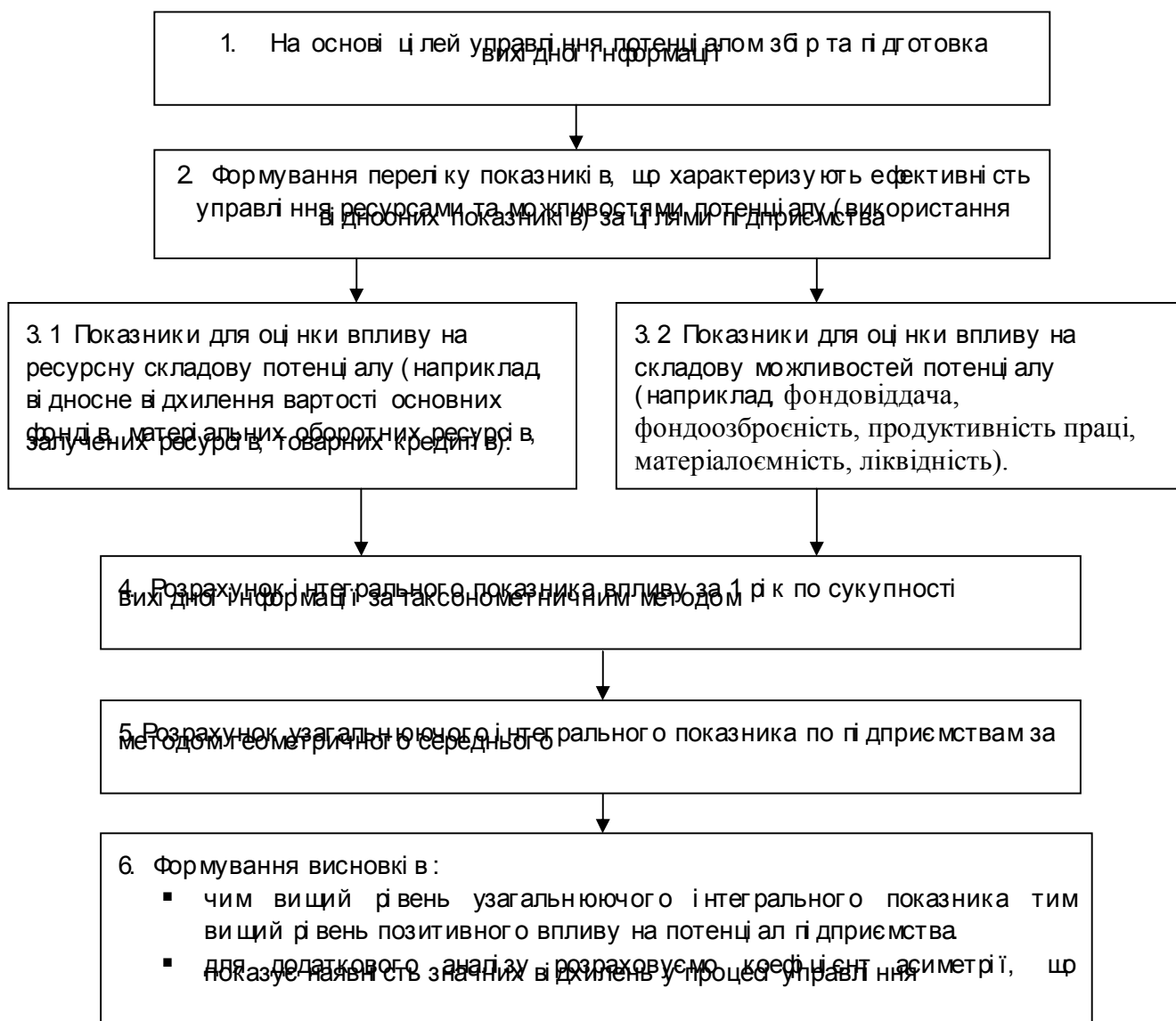


Рис. 1 Послідовність здійснення аналізу управління формуванням та реалізацією ресурсів в підприємств

Джерело: складено автором

Для оцінки ефективності використання ресурсів було запропоновано використати метод DEA-аналізу [3]. Вибір даної моделі обґрунтований її комплексністю та можливістю визначення сукупної ефективності управління ресурсами підприємства у ринковому середовищі. З теоретичної точки зору, вона ґрунтується на еталонному та множинному підходах до оцінки ефективності. Потрібно зазначити, що в даній методиці підприємство з найкращими показниками буде прийнято за еталонне, а ефективність всіх інших формується відносно еталону. Перевагою DEA аналізу є можливість порівняння об'єктів, в нашому випадку – підприємств, по параметрам, що представлені в різних одиницях чи шкалах виміру, що призводить до неможливості побудови виробничої функції, агрегування витрат чи кілцевої

продукції. Порівняння проходить шляхом оптимізації за допомогою методів лінійного програмування. Критерієм для пошуку ефективності є досягнення оптимуму Парето – якщо в даний момент часу при заданій технології та певному обсязі ресурсів неможливо виробити більшу кількість певного виду продукції, при одночасному виготовленні тієї ж кількості іншої продукції.

Для проведення аналізу за методикою DEA пропонується використовувати програмне забезпечення DEAOS (Data Envelopment Analysis online software, www.deaos.com).

Додатково доцільно проводити оцінку стану підприємства відносно середньо ринкових показників та результатів лідерів ринку та здійснити аналіз витрат, що обумовлював такі результати діяльності підприємства за формулою 3:

$$\text{Результативність управління} = \frac{\text{Показник досягнення цілі управління}}{\text{Витрати підприємства}} \quad (3)$$

5. Узагальнення результатів дослідження з визначенням рекомендацій щодо можливостей підвищення ефективності управління потенціалом промислового підприємства.

Висновок. У статті запропоновано підхід до аналізу стану потенціалу підприємства та основ управління ним, що складається з оцінки внутрішнього потенціалу, потенціалу зовнішнього середовища та потенціалу взаємодії підприємства з зовнішнім середовищем, дослідження системи управління потенціалом на підприємстві та ефективності управлінського процесу. Комплексна сукупна оцінка стану потенціалу за якісними та кількісними характеристиками дає можливість виявити резерви його ресурсної складової та можливостей, зменшити витрати на управління з підвищенням результативності даного процесу, знайти напрями підвищення ефективності управління формуванням та реалізацією потенційних можливостей у розрізі збільшення потенціалу в якості продукту, його вартості та персоналізації, оцінити можливості для формування потенціалу бренду, репутації та комунікації з ринковими суб'єктами.

Список використаних джерел

1. Зеленська М.О. Управління потенціалом поліграфічного підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04/ М.О. Зеленська – К. – 2012. – 20с.
2. Круш П.В. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства» // П.В. Круш, М.О. Зеленська/ Теорії мікро-макроекономіки: збірник наукових праць – Київ – 2009. – с.12-18.
3. Пивнев Е.С. Теория управления. Учебное пособие/Е.С. Пивнев. – Томск: М.Ц.Д.О. – 2005. – 246с.
4. Cooper W. W. Data Envelopment Analysis: A comprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software/ Cooper W. W., Seiford L., Tone K. – Boston/Dordrecht/London: Kluwer Academic Publishers-1999.

Зеленская М.А.

старший преподаватель ФММ НТУУ «КПИ»

Гавриш Ю.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье предложен подход к анализу потенциала и управления им на основании исследования его структурных элементов и комплексного подхода к оценке управленческого влияния на ресурсы и возможности предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, управление потенциалом, оценка эффективности, внутренний потенциал, потенциал внешней среды, потенциал взаимодействия предприятия с внешней средой.

Zelenska M.O., Gavrish Y.

ASSESSMENT OF THE POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE AND ITS MANAGEMENT EFFICIENCY

An approach to the analysis and management of the potential on the basis of research of its elements and an integrated approach to the assessment of the managerial impact on the resources and capabilities of the enterprise are proposed in the article.

Keywords: potential of the enterprise, management capabilities, performance evaluation, internal potential, the potential of the environment, the potential of interaction of the company with the environment.

Кириченко С.О.

старший викладач НТУУ «КПИ»

Корчовна М. Р.

студентка ФММ НТУУ «КПИ»

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ

У даній статті досліджено основні завдання аналізу фінансового стану підприємства, охарактеризовано основні показники фінансового аналізу підприємства, які дають змогу виявити недоліки в управлінні підприємством. Відображено важливість своєчасного виявлення змін фінансових показників, які мають відхилення від своїх оптимальних значень під час здійснення аналізу фінансового стану. Запропоновано напрями вдосконалення аналізу фінансового стану підприємства та засоби його покращення.