

та мобілізації резервів прибутковості та попереджувати загрози ризику бізнесу.

Подальші дослідження передбачають вирішення проблеми конфлікту прибутковості та ліквідності підприємства за різних умов його економічного розвитку.

Література

1. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За заг. ред. А. Е. Воронкової. – 2-е вид., перероб. і доп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.
2. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.
3. Ячменьова В.М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: Монографія. – Сімферополь: ДОЛЯ, 2007. – 384 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.

Надійшла 12.05.2009

УДК 330

А. В. ЛАПИН, Н. С. ПОПОВЕНКО
Одесский национальный политехнический университет

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Обосновано, что решение проблем оценки производственного потенциала предприятия требует совершенствования систем учета (финансового и управленческого), что позволит разработать нормативы составляющих ППП.

There has been grounded, that working out problems of estimation of production potential of enterprise (PPE) requires perfection of the systems of account (financial and administrative), that will allow to develop the norms of constituents of PPE.

Успешное функционирование любой экономической системы (предприятия, фирмы, организации) зависит от наличия и использования собственного потенциала. Известно, что термин «потенциал» происходит от латинского «*potentia*» – возможность, мощьность.

Вопросами раскрытия сущности понятия «потенциал» как экономической категории и оценки её посвящены работы отечественных и зарубежных ученых. Вместе с тем, сконструировать (предложить) обобщающий показатель, который характеризовал бы производственный потенциал предприятия в целом с учетом всех его составляющих элементов и частей в комплексе и который, благодаря этому, служил бы синтетическим показателем стратегического планирования производства, до сих пор не удалось.

В статье делается попытка разработки методического подхода к формированию такого показателя.

В традиционном понимании производственный потенциал предприятия (ППП) — это совокупность производственных ресурсов и возможностей предприятия для достижения максимально возможного результата. Состав производственных ресурсов представлен на рис. 1.

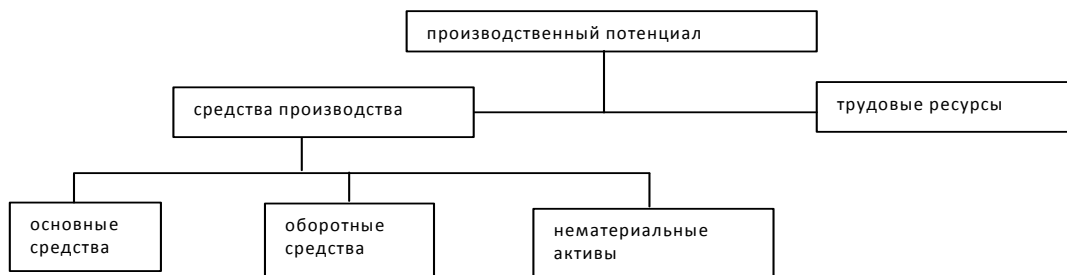


Рис. 1. Структура производственных ресурсов

Важнейшей составляющей научно-производственного потенциала является кадровая составляющая, которая в современных условиях должна рассматриваться в виде двух составляющих: численность персонала, занятого выполнением работы по изготовлению продукции (выполнять услуги); часть работников, способных создавать новое, неочевидное, обладающих творческим потенциалом. Другими словами, речь идет о научно-технических кадрах — человеческом капитале.

Человеческий капитал формируется на основе врожденных качеств человека через целенаправленные инвестиции в его развитие. Инвестиции в человеческий капитал приносят национальной экономике наибольший доход и «подталкивают» ее к росту. Они определяют восприимчивость общества к новым знаниям и технологиям, создают мотивацию инновационного развития, суть которого в учете новых

факторов и условий хозяйствования.

Признание человеческого капитала в качестве важного ресурса в развитии экономики дает возможность расширить понятие «трудовые ресурсы» и рассматривать их в качестве двух составляющих – рабочая сила (работники занятые выполнением функций по разработанным технологиям) и работники творческого труда, способные не только выполнять определенную работу, требующую обладания необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей области, но и создавать интеллектуальный продукт (товары, процессы, услуги).

Трансформированная структура производственных ресурсов, характеризующих ППП, очевидно, будет выглядеть следующим образом (рис. 2).

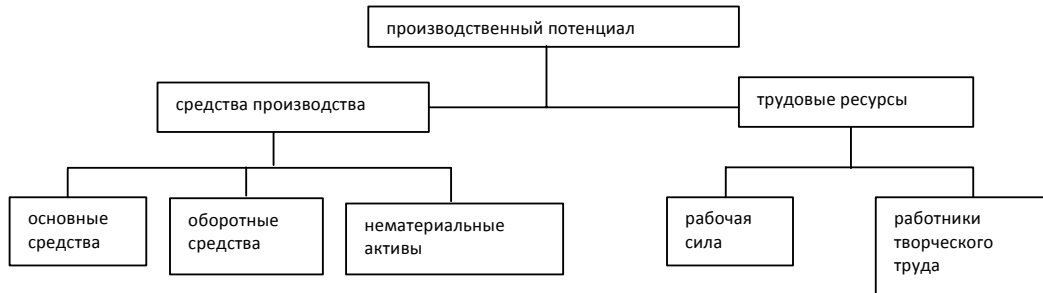


Рис. 2. Трансформированная структура производственных ресурсов

В более расширенном виде ППП может быть охарактеризован как совокупность технических, материальных, информационных, интеллектуальных ресурсов и организационных средств управления, предназначенных для создания новой, совершенствования выпускаемой продукции и развития производства.

В соответствии с таким определением величина ППП может быть измерена суммой значений всех составляющих с учетом их значимости и коэффициента приведения к общей размерности.

Модель расчета производственного потенциала предприятия выглядит следующим образом:

$$\text{ППП} = \sum_{i=1}^n S_i \times \alpha_i = \sum_{i=1}^n \alpha_i \times K_{пр_i} \times X_i,$$

где ППП – производственный потенциал предприятия; S_i – стоимость i -й составляющей; α_i – коэффициент значимости i -й составляющей; $K_{пр_i}$ – коэффициент приведения к единой размерности; X_i – i -я составляющая (кадровая, техническая, материальная, информационная); n – число составляющих.

Важнейшей составляющей, имеющей определяющее влияние на величину потенциала, является кадровая с её главными компонентами – численностью и уровнем профессионализма.

Стоимость кадровой составляющей состоит из двух частей: стоимости подготовки кадров и стоимости их содержания. Определение её не составляет труда. Другие составляющие могут быть определены исходя, из сложившейся на предприятии структуры затрат.

Вывод. Решение проблем оценки производственного потенциала предприятия требует совершенствования систем учета (финансового и управленческого), что позволит разработать нормативы составляющих ППП.

Надійшла 12.05.2009

УДК 005.22

Н. О. ЛІСОВА, Г. С. СВІРСЬКА

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

СТРАТЕГІЧНА КАРТА BSC: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти сучасного інструментарію стратегічного планування – Balanced Scorecard і розкрито сутність формування його окремих складових. Запропоновано методичні підходи впровадження Balanced Scorecard і розробки стратегічної карти на прикладі специфічного підприємства – Донецького регіонального спортивного комплексу – стадіону «Олімпійський». Вказано на альтернативні методики і можливі аспекти вдосконалення методичних підходів формування і реалізації стратегічної карти BSC.

The theoretical and practical aspects of modern tool of the strategic planning – Balanced Scorecard were considered and essence of forming of its separate constituents was exposed. Methodical approaches of Balanced Scorecard introduction and developments of strategic card were offered on the example of specific enterprise – Donetsk regional sporting complex – the stadium «Olympic». It was indicated on alternative methods and possible aspects of perfection of methodical approaches of forming and realization of strategic card of BSC.

Численні сучасні публікації переконливо доводять розуміння багатьох підприємців у доцільності і