

Висновки

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що ефективність діяльності підприємства багато в чому визначається розвиненістю і відповідністю її організаційної культури, прийнятим цілям розвитку. Процес управління організаційною культурою може базуватись на основі проведення експрес-діагностики управлінських та організаційних ситуацій. Досить ефективним в управлінні організаційною культурою сучасних підприємств є використання функціонально-параметричної моделі, яка описує залежність параметрів її стану, з метою виокремлення із декількох можливих варіантів стану параметрів організаційної культури таких, які забезпечать реалізацію цілей підприємства.

Література

1. Броницький О. М. Організаційна культура як інструмент підвищення ефективності функціонування ринкової системи / О. М. Броницький // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – Економічна серія. – Х. : Різо ХНУ, 2002. – № 575. – С. 217–221.
2. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куин. – СПб. : Питер, 2001. – 320 с.
3. Красовский Ю. Д. Организационное поведение / Ю. Д. Красовский. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 511 с.
4. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотерман. – М. : Прогресс, 1986.
5. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г. М. Скударь – К. : Наук. думка, 1999. – 496 с.
6. Спивак В. А. Корпоративная культура / Спивак В. А. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
7. Сур'як А. В. Основи економічної культури : [навч. пос.] / А. В. Сур'як. – К. : Кондор, 2004. – 256 с.

Надійшла 02.03.2011

УДК 334.716:330.341.1.

А. Л. САБАДИРЬОВА
Одеський державний економічний університет

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуті основи системної організації потенціалу промислового підприємства. На цих засадах автор обґрунтував види потенціалу промислового підприємства.

Bases of system organization of potential of industrial enterprise are considered in the article. On these principles an author grounded types of potential of industrial enterprise.

Ключові слова: потенціал, промислове підприємство, системний підхід, ресурсний потенціал, організаційний потенціал, стратегічний потенціал, управлінський потенціал, виробничий потенціал.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нових інформаційних та якісних процесів в Україні виникає необхідність застосування системного підходу у вирішенні наукових та практичних проблем структурної перебудови промислових підприємств відповідно до нових тенденцій конкуренції на глобальних ринках.

При розробці концепції формування потенціалу підприємства отримали подальший розвиток ресурсний, системний, комплексний, маркетинговий, кількісний, наукові підходи, що обґрунтовані в науковій теорії. Разом вони розширюють і доповнюють теоретичні засади потенціалу промислового підприємства, проте найбільш складним напрямом методології, що обґрунтовує його структурованість і динамічність, є системний підхід.

Аналіз останніх досліджень. Системний підхід до формування потенціалу підприємства використовується в багатьох наукових працях. Обґрунтовано, що економічний потенціал підприємства є системою структурованих елементів [1, с.146, 539]. Пропонуються теоретичні та науково-методичні підходи до управління адміністративними і виробничими системами, на основі комплексного показника «економічний потенціал» [1, с.216]. Теоретично обґрунтована система промислового потенціалу [2, с.23]. Сутність потенціалу підприємства, його структура, механізм формування комплексно розглянуті в науково-методичній літературі [3, с.5; 4, с.5; 5, с.6]. Методологія системного підходу докладно викладена в науковій літературі з управління конкурентоспроможністю підприємства [6, с.94].

Відкритими залишаються питання системної організації видів потенціалу промислового підприємства.

Формування цілей статті. Основною метою статті є обґрунтування теоретичних засад системи видів потенціалу промислового підприємства.

Основний розділ. Системний підхід до організації потенціалу промислового підприємства є продуктивним, оскільки дає змогу економістам систематизувати і класифікувати його структуру за ознаками: рівнем абстрагованості, галузевою оцінкою, елементним складом, сектором урахованих можливостей, функціональною сферою виникнення тощо.

В науковій літературі визначено, що система економічного потенціалу підприємства характеризується цілісним комплексом взаємопов'язаних компонентів. Властивості системи в цілому не дорівнюють до властивостей її структурних елементів, котрі в сукупності відображують її істотні сторони, формують її нову якість [1 с. 145]. Система потенціалу підприємства, механізм його формування та методологія оцінки комплексно розкриті на основі досвіду педагогічної діяльності науковців. Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система [3 с. 12].

Система потенціалу промислового підприємства складається з певної кількості компонентів, котрі необхідні для досягнення цілей системи. Зв'язки в системі потенціалу промислового підприємства існують між її компонентами і зовнішнім середовищем. Сукупність компонентів системи потенціалу промислового підприємства упорядкована для досягнення головної мети.

Результату взаємодії компонентів в системі потенціалу промислового підприємства властиві характеристики. Система потенціалу промислового підприємства визначається властивостями, на основі яких його можливо відрізнити від потенціалів інших підприємств; існує в зовнішньому оточенні, яке не входить до системи, але істотно впливають на неї; відображає головну мету, цілі, завдання, наукове обґрунтування потенціалу промислового підприємства.

Теоретичні аспекти системної організації потенціалу побудовані на основі основних системних принципів, що містять різноманітні аспекти, де товаришують економічні стимули та обмеження в технологічному розвитку, інтелектуальний ресурс та наукова творчість, методичний інструментарій, ресурсна та управлінська складові компоненти.

Важливіші принципи системного підходу до організації потенціалу промислового підприємства знайшли відображення в наступних принципах: цілісності, структурованості, взаємозв'язку структури та середовища, ієрархічності, системних компонентів, «чорного ящика».

На підставі принципів системного підходу до організації потенціалу промислового підприємства одночасно відбуваються процеси, різні як за своїм призначенням, так і за основними характеристиками: комерційний, методичного забезпечення, стратегічний, управлінський та виробничий. Закон синергії, що проявляє переважно в цих процесах, стверджує, що сума властивостей організаційного цілого не дорівнюється арифметичній сумі властивостей кожного з його компонентів відокремлено і тому потенціал підприємства завжди був більшим, ніж проста сума видів потенціалів, що входять до його системи або суттєво меншим.

В організації потенціалу промислового підприємства процеси перероблюють ресурси, що входять до системи, перетворюючи їх в готовий продукт. Модель системи потенціалу промислового підприємства, що побудована на основі принципу «чорного ящика», представлена на рис. 1.

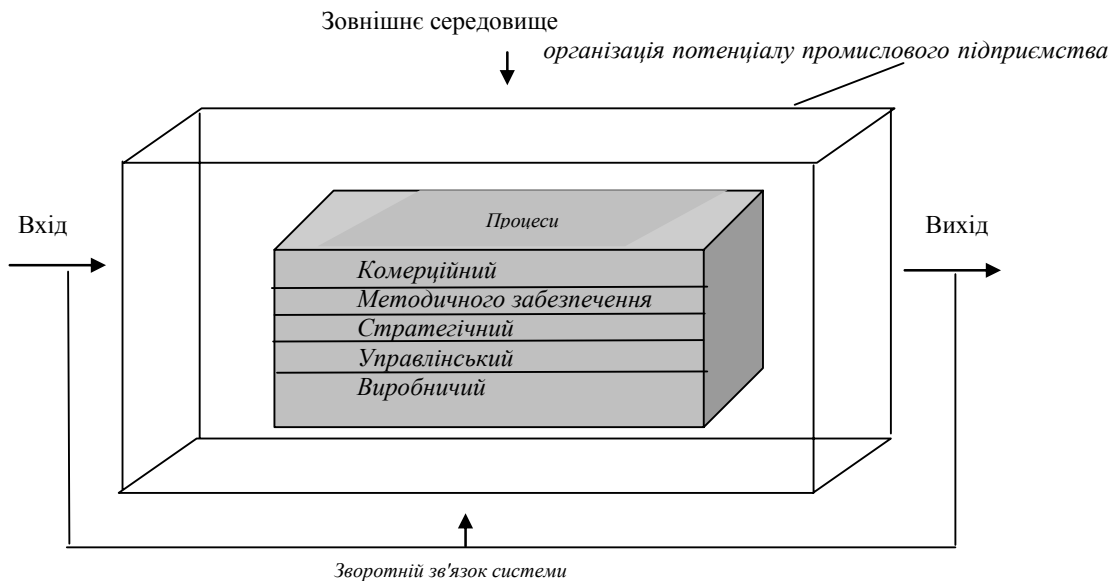


Рис. 1. Модель організації потенціалу промислового підприємства

Величезна роль ресурсів у формуванні ресурсного потенціалу промислового підприємства під впливом факторів виробництва не викликає сумніву. Проте, на наш погляд, нерівномірно ототожнювати ресурсний підхід в формуванні потенціалу підприємства з його ресурсним потенціалом. Для понять, які

досліджуються, спільним компонентом є сукупність взаємопов'язаних ресурсів та можливостей промислового підприємства в досягненні своїх цілей на конкурентному ринку.

Організація ресурсного потенціалу промислового підприємства складається з системних компонентів: сукупних ресурсів, залежно від попиту підприємства на їх окремі види («вхід» системи), комерційного процесу з притаманним для нього логістичним ланцюгом; продукції підприємства, що втілюється в його валовому доході («вихід» системи); зовнішнього середовища та оберненого зв'язку системи. Комерційний процес промислового підприємства відбувається в композиції підготовки виробництва, збуту продукції та стратегії ресурсозбереження, їх мобілізації щодо переробки «входу» системи ресурсного потенціалу промислового підприємства в її «вихід» за методологією системного підходу. Під впливом основних факторів виробництва, промислові підприємства заявляють свій попит на ресурси, отримують їх на конкурентному ринку, втілюють в продукцію, забезпечують позитивний дохід від усіх видів діяльності.

Наукомістка, високотехнологічна продукція, виробництво якої організовано реальними власниками з застосуванням інноваційного менеджменту, визначається в доході промислового підприємства від усіх видів діяльності, що створює «вихід» системи організаційного потенціалу. Основні фактори виробництва становлять «вхід» системи організаційного потенціалу промислового підприємства. Сукупність факторів ринкової інфраструктури, що впливають на виробничу діяльність промислового підприємства в межах відповідних організаційних і правових форм управління, формують зовнішнє середовище та обернений зв'язок системи організаційного потенціалу. Внутрішня структура інтегрованого процесу методичного забезпечення організаційного потенціалу складається з технологій інформаційно-комунікаційного забезпечення, механізму трансферу знань від науки і освіти до промислового виробництва та механізму розподілу в інституціональній середі, що існує в державі. Активна інституціональна роль держави у формуванні нової системи розвитку економіки пояснюється не лише дійсністю ринкових інструментів, а й збільшенням ролі інституціональних факторів в господарсько-фінансовій діяльності промислового підприємства.

Правова основа інституціональних передумов викладена в основних нормативно-правових документах: Конституції України, законах, кодексах, указах Президента, постановах Влади України, рішеннях інших державних органів, нормативних актах правового зазначення місцевих органів управління, що не суперечать державному регулюванню, посилюють конкурентоспроможність промислового підприємства на ринку, забезпечують інституціональні передумови його інноваційної та інвестиційної діяльності, підвищують якість ринкової інфраструктури. Компоненти інституціонального змісту визначають нормативно-правове поле організаційного потенціалу в цілях ефективного зберігання та використання ресурсів промислового підприємства.

Кваліфіковані економісти, менеджери та інші спеціалісти повинні володіти методологією та механізмами дії законів економіки, організації, додержуватись принципів управління об'єктами, володіти методами прогнозування, оптимізації оцінки управлінських рішень. Процес нагромадження знань в моделі нової економіки передбачає співучасть держави і населення через кожну конкретну особистість. Людський капітал, що створює нематеріальні активи на підприємстві, є ресурсом компанії, цінність якого невід'ємна від безпосереднього носія фахових переваг людини. Інтелектуальний актив, що колись був створений фахівцями компанії, стає її активами може бути відтвореним, продаватися та купуватися [7, с.198].

Організаційний потенціал промислового підприємства визначається процесом нагромадження знань в методичному забезпеченні, науковими підходами, принципами та методами.

Ефективність розвитку сучасного промислового підприємства в значній мірі залежить від якості і обґрунтованості його стратегії, що визначає не тільки мету підприємницької діяльності, а також основні засоби та умови її досягнення. Стратегія промислового підприємства відображує процеси стратегічного управління в довгостроковому курсі розвитку, способах досягнення цілей, керуючись власними міркуваннями в межах своєї політики. Стратегічний потенціал промислового підприємства дозволяє порівняти наявний потенціал з необхідним, реалізувати поставлену підприємством мету, розподілити ресурси між окремими стратегічними зонами господарювання та напрямками діяльності на підставі поставлених цілей і своєчасного їх корегування, адаптувати свій потенціал за новими стратегічними задачами і, тим самим, забезпечити необхідні позиції на конкурентному ринку. «Вихід» системи стратегічного потенціалу визначає валовий дохід, в якому концентруються всі види господарсько-фінансової діяльності промислового підприємства при реалізації стратегічного набору своїх цілей. «Вхід» системи стратегічного потенціалу складають сукупні ресурси промислового підприємства, що відповідають його діючим стратегіям. Зовнішнє середовище стратегічного потенціалу визначають економічні, політичні, соціально-демографічні, технологічні, географічні фактори та конкуренція. Обернений зв'язок його системи створюють комунікаційні канали від споживачів до виробників і постачальників. Стратегічний потенціал визначає рівень конкурентоспроможності життєвого циклу промислового підприємства та його конкурентні переваги.

До системних компонентів управлінського потенціалу промислового підприємства відносяться продукція, яка реалізується в валовому доході («вихід» системи); сукупні ресурси («вхід» системи);

управлінський процес, зовнішнє середовище та обернений зв'язок системи. Якщо «вхід» системи управлінського потенціалу промислового підприємства неконкурентоспроможний, то при будь-якому рівні переробки «входу» в «вихід» системи, параметри «виходу» теж будуть неконкурентоспроможними. Зв'язок з зовнішнім середовищем забезпечує управлінський процес: прийняття рішень щодо повернення кредиторської заборгованості, оплати праці, накопичення ресурсів на промисловому підприємстві тощо. При зміні ємності ринку, під впливом факторів мікро- та макросередовища, «вихід» системи реагує на ці обставини та змінює свої параметри. Окремо необхідно зумовити, що провідними суб'єктами зовнішнього середовища є держава, що здійснює регуляторну політику з забезпечення діяльності промислового підприємства, а також банківські установи, бізнес-партнери інші суб'єкти, що складають комерційний сектор зовнішнього середовища його господарювання, організують економічний та юридичний контроль за його платоспроможністю. Управлінський процес промислового підприємства визначає управління персоналом, оперативне управління та обґрунтування господарських рішень та їх мобілізацію за умовами інноваційного розвитку і підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Управлінський потенціал характеризується сукупністю ресурсів та можливостей системи управління промислового підприємства, що спрямовані на забезпечення ефективної господарсько-фінансової діяльності за умов підвищення конкурентоспроможності.

Ресурси промислового підприємства створюють об'єктивну основу виробничого процесу. В процесі виробництва ці ресурси приймають форму факторів виробництва і відтворюються в виробничому потенціалі промислового підприємства. Виділяють «ресурсну» позицію відносно сутності виробничого потенціалу підприємства. Виробничий потенціал розглядається як сукупність ресурсів, здатних в виробничому процесі виробляти визначену кількість матеріальних благ. Виробничий процес залежить від споживачів та замовників, що вживають його продукцію, банків, що активно взаємодіють на конкурентному ринку, використовують депозити, перетворюють їх на кредити та інвестиції, забезпечують обернений зв'язок в процесі відтворення промислового підприємства. Організація виробничого процесу промислового підприємства відбувається в композиції якостей та можливостей основних, допоміжних обслуговуючих процесів та їх мобілізації щодо переробки сукупних ресурсів («вхід» системи) в продукцію та валовий дохід від її реалізації («вихід» системи). Інтеграція виробничого потенціалу промислового підприємства із зовнішнім середовищем потребує формування параметрів «виходу» системи, що матеріалізуються в доході від усіх видів діяльності і є результатом виробничого процесу. Виробничий потенціал промислового підприємства забезпечує необхідний додатковий продукт, адаптований до вимог конкурентного ринку, здатність до самовідтворення, основу його організації створює процес виробництва конкурентоспроможної продукції відповідної кількості, якості, асортименту та в визначений період часу.

Висновки. Застосування системного підходу актуально за умовами трансформаційних процесів в Україні при вирішенні практичних проблем відтворення виробництва вітчизняних промислових підприємств.

Ресурсний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей комерційного процесу та їх мобілізація в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Організаційний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи унікальних ресурсів сфери економіки знань, представлених науковими розробками, інноваціями, освітою, навчанням інформаційно-комунікаційними технологіями з метою формування інтелектуального, людського, соціального капіталу, а також можливостей процесу управління знаннями та їх мобілізація в стратегії технологічного розвитку на мікрорівні з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Стратегічний потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи діючих стратегій, можливостей стратегічного процесу та їх мобілізація в стратегіях потенціалу підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Управлінський потенціал промислового підприємства – це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей управлінського процесу та їх мобілізації в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Виробничий потенціал промислового підприємства характеризується сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей виробничого процесу та їх мобілізації в стратегії підприємства в досягненні конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Системна характеристика потенціалу промислового підприємства змушує осмислити необхідність її розвитку на основі традиційних уявлень економічної теорії, вивчення механізму конкуренції, законів відтворення, економії часу, концепції економіки знань та інших чинників, що забезпечують виживання системи.

Література

1. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : [монография / под общей ред. О. Ф. Балацкого]. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.

2. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій/ [відпов. ред. Ю. В. Кіндзерський]. – К. : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / О. Федонін, І. Репіна, О. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Краснокутська І. С. Потенціал підприємства, формування та оцінка : [навч. посібник] / Краснокутська І. С. – К. : Центр навчально літератури, 2005. – 352 с.
5. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посібник] / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літер., 2009. – 400 с.
6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р. А. – М. : ИНФРА, 2000. – 312 с.
7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : каталог : в 3 т. / [ред. В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк]. – К.: Фенікс, 2007. — 2007. – Т.1. – 544 с. – (Економіка знань – модернізаційний проект України).

Надійшла 11.03.2011

УДК 338.26: 658.15

В. В. СТЕПУРА

Східноукраїнський національний університет ім. В.Дала

ІЄРАРХІЧНІ РІВНІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

В статті визначено зміст фінансового планування залежно від рівнів ієрархії управління. Обґрунтовано необхідність та особливості фінансового планування на кожному з рівнів ієрархії управління.

Maintenance of the financial planning, which depends on the levels hierarchy of management, is defined in the article. The necessity and features of the financial planning on each of levels of hierarchy of management are grounded.

Ключові слова: фінансове планування, ієрархія, рівні, підприємство, макроекономічний рівень, мікроекономічний рівень, управління фінансами, фінансові ресурси, господарюючі суб'єкти.

Постановка проблеми. Формування в Україні ринкових відносин диктує необхідність адекватної зміни в області фінансових стосунків на різних рівнях ієрархії управління. Весь комплекс проблем і питань, пов'язаних з фінансовим плануванням на макро- і мікрорівні, а також на регіональному рівні потребує вивчення теорії і практики ухвалення управлінських рішень в області фінансового планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питанням визначення ієрархічних рівнів фінансового планування присвячені роботи таких провідних учених-економістів, як Бандурка О., Спіфанов В., Кірейцев Г., Ковальов А., Коробов М., Морозова Т., Орлов П., Паньковський А., Петрова К., Пікулькіна А., Сазонов В., Сараджан А. та інші.

Невирішені частини проблеми. Проте, проблема визначення особливостей фінансового планування в умовах ринкової економіки на кожному з рівнів ієрархії управління залишається ще недостатньо дослідженою і потребує детального вивчення.

Метою статті є визначення змісту фінансового планування залежно від рівнів ієрархії управління.

Основні результати дослідження. Фінансове планування здійснюється на різних рівнях ієрархії управління. На рівні народного господарства країни – макроекономічне фінансове планування; на регіональному рівні – регіональне (територіальне) фінансове планування; на рівні підприємства – мікроекономічне фінансове планування.

Кожен рівень має свою систему фінансового планування, що визначається сферою впливу і відповідальності того або іншого органу управління. Взаємозв'язок рівнів досягається через державне регулювання певних параметрів функціонування (економічних і соціальних індикаторів), проте воно не носить директивного характеру (виключаючи окремі випадки, закріплені в законодавчому порядку). Крім того, єдність системи фінансового планування, співвіднесення планів один з одним забезпечують елементи ринкової інфраструктури (комерційні банки, страхові компанії, аудиторські організації, біржі, маркетингові, консалтингові та ін. фірми і так далі), які розробляють свої варіанти комплексних і приватних прогнозів економіки в цілому, регіонів і окремих секторів економіки [7].

В процесі фінансового планування суб'єкти господарювання, органи державної влади і місцевого самоврядування оцінюють склад і структуру своїх фінансових ресурсів, визначають можливість і способи збільшення їх об'єму, напрям найбільш ефективного використання (рис. 1). При цьому задаються пропорції формування, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів з метою досягнення і підтримки збалансованості, фінансової стійкості економіки, отримання доходів, прибутку, фінансового забезпечення вирішуваних економічних і соціальних завдань. Таким чином реалізується дія органів управління на фінанси, фінансові процеси, фінансову діяльність як на мікро-, так і на регіональному та макроекономічному рівнях [3].