

[под ред Ю. Н. Новикова, Н. М. Жуковского]. – К. : Вища школа, 1986. – 311 с.

6. Сучкова В.М. Методичні підходи до обґрунтування ціни пропозиції на органічну продукцію / В.М. Сучкова // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 110 – 115.

7. Ходаківська О. В. Світова практика державного регулювання та підтримки органічного виробництва / О. В. Ходаківська, С. Г. Корчинська // Вісник Харківського національного університету сільського господарства : Серія «Економічні науки». – 2011. – Вип. 113. – С. 418–423.

Надійшла 16.08.2011

УДК 65.016.7:621

І. В. БАБІЙ

Хмельницький національний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В МЕХАНІЗМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Досліджено існуючі складові потенціалу машинобудівних підприємств та можливість їх використання для успішного функціонування, запропоновано метод оцінки виробничого потенціалу промислових підприємств.

The existing components of potential of machine-building enterprise and possibility of their use for successful functioning of the enterprise have been investigated, the method of an estimation of industrial potential of the industrial enterprises has been offered.

Ключові слова: потенціал підприємства, антикризове управління підприємствами, стабілізація діяльності підприємства, структурні зміни на підприємстві.

Вступ. Одним з основних чинників, що впливає на конкурентоспроможність, прибутковість та досягнення відповідного рівня в галузі управління підприємством є повнота використання можливостей даного підприємства, його потенціалу. Потенціал підприємства – це не тільки наявні для використання ресурси та можливості підприємства, це й здатність підприємства ефективно їх використовувати. Неповне та невміле застосування ресурсів підприємства може привести його до нульових прибутків та до банкрутства. Тому вірне використання та оцінка складу потенціалу підприємства є досить важливим для подальшого його ефективного функціонування.

Аналіз останніх наукових досліджень показав, що впродовж десятиліть поняття потенціал досить різноманітно трактувалось багатьма вченими, такими як Должанський І.З., Грещак М.Г., Гришко В.А., Іщук С., Краснокутська Н.С., Лапин Е.В., Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. та багатьма іншими.

Основний розділ. Спочатку термін «потенціал» використовувався в точних науках. На другому етапі поняття потенціал знаходить своє практичне застосування при дослідженні різних галузей виробництва. У цей час широко використовуються такі поняття, як «економічний потенціал країни», «народногосподарський потенціал». На третьому етапі використання терміну потенціал зміщується у бік дослідження потенціалу організації. З'являються такі терміни, як «виробничий потенціал підприємства» та «економічний потенціал підприємства». На сьогодні в період активізації четвертого етапу дослідження одержала подальший розвиток концепція потенціалу організації. У цей період науковці приділяють значну увагу дослідженню конкурентоспроможного потенціалу, стратегічного потенціалу, трудового потенціалу, інформаційного потенціалу тощо [1].

В економічній літературі й досі немає єдиної спільної думки про зміст даного поняття, відсутнє однозначне трактування суті потенціалу підприємства, який розглядається або як сукупність ресурсів, або як можливість господарської одиниці досягти мети виробництва, або як здатність персоналу виконувати поставлені перед підприємством завдання. Таким чином, практично всі визначення даної категорії тією чи іншою мірою спираються на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого боку.

У внутрішній структурі підприємства виділяють такі функціональні області, як маркетинг, виробництво, працівників, менеджмент, фінанси, інформацію, які є складовими потенціалу підприємства. Досить розповсюдженим є умовний поділ потенціалу на об'єктні та суб'єктні складові (рис. 1) [5, 7].

Об'єктні складові – це сукупність ресурсів, які споживаються під час виробництва та відтворюються у процесі функціонування.

До об'єктних складових відноситься виробничий, інноваційний, інформаційний, інфраструктурний та фінансовий потенціал, а також потенціал відтворення.

Як бачимо, виробничий потенціал промислового підприємства – це складна, система, яка формується з множинних елементів, що перебувають у взаємозв'язку і взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком. До виробничого потенціалу відносять основні виробничі фонди, промислово-виробничий персонал (робітників), сировину та матеріали [4].

Інноваційний потенціал може бути як стратегічного, так і поточного рівня. Поточний рівень

інноваційного потенціалу визначається наявними на підприємстві інноваційними ресурсами. Стратегічний рівень інноваційного потенціалу визначається перспективними можливостями підприємства стосовно розробки ним нового виду продукції [3].



Рис. 1. Складові конкурентного потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал – можливість підприємства формувати власні та залучені фінансові ресурси підприємства.

Інвестиційний потенціал – здатність підприємства формувати власні і залучені інвестиційних ресурсів, які надаються для відновлення складових його потенціалу [6].

Потенціал відтворення – це процес постійного та безперервного оновлення складових потенціалу підприємства.

Інформаційний потенціал – це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, що ефективність прийняття управлінських рішень. Також інформаційний потенціал впливає на характер виробництва за допомогою збирання, нагромадження, обробки та поширення інформаційних ресурсів [7].

Інфраструктурний потенціал характеризує розташування підприємства з огляду на розвиток ринкової інфраструктури, наявність автомобільних шляхів, залізниць, морського транспорту, доступності енергоресурсів, сировини та інших факторів [5].

Суб'єктні складові є передумовою раціонального використання об'єктних складових. До суб'єктних складових належить управлінський потенціал, трудовий потенціал, маркетинговий потенціал, науково-технічний потенціал, потенціал організаційної структури управління.

Управлінський потенціал лежить у досягненні підприємством поставлених цілей при мінімальному використанні ресурсів та максимальному виробництві цільового продукту [1].

Важливою складовою, що має визначальний вплив на величину потенціалу, є кадрова з її головними компонентами: чисельністю та рівнем професіоналізму. Трудовий потенціал поділяється на потенціал робітників та працівників, які відносяться відповідно до об'єктивної та суб'єктивної складових підприємства.

Маркетинговий потенціал – це здатність підприємства систематизовано й планомірно спрямувати всі свої функції на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту [7].

Науково-технічний потенціал – здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження та розробки, спрямовані на удосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції.

Організаційно-структурний потенціал – це загально корпоративний управлінський (формальний та неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними [5].

Щоб оцінити потенціал підприємства потрібно проаналізувати його ринковий потенціал, виробничий потенціал та фінансовий потенціал на основі аналізу діяльності групи підприємств.

Суть ринкового потенціалу за Є.В. Поповим – це максимальна можливість використання підприємством всіх провідних напрацювань у сфері маркетингу. Ринковий потенціал підприємства також

містить потенціал матеріальних ресурсів, прибутковість та рівень фінансового результату підприємства.

Фінансовий потенціал підприємства містить потенціалу підприємства в частині фінансування витрат, потенціалу рентабельності інвестицій та рентабельності діяльності підприємства.

Виробничий потенціал містить такі основні показники як: обсяг основних фондів підприємства, чисельність персоналу та обсяг виробництва.

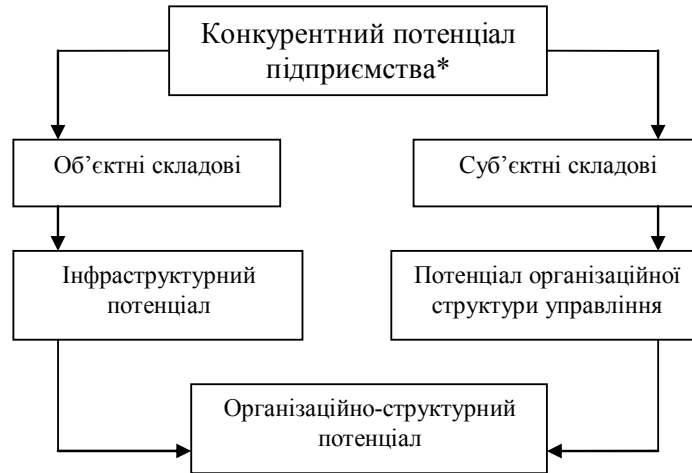


Рис. 2. Формування організаційно-структурного потенціалу промислових підприємств (* запропоновано та складено автором на основі досліджень [1–7])

Оцінка потенціалу підприємства проводиться за допомогою аналізу його ринкового потенціалу, виробничого потенціалу та фінансового потенціалу.

Для оцінки виробничого потенціалу підприємства потрібно проаналізувати групу підприємств відповідної галузі. Даний аналіз відбувається у декілька етапів.

Перший етап – визначення рейтингу за обсягом ресурсів у групі підприємств.

$$P_q = \frac{Q_{о.ф.}}{\max Q_{о.ф.}} + \frac{Ч_{np}}{\max Ч_{np}}, \quad (1)$$

де $Q_{о.ф.}$ – обсяг основних фондів підприємства,

$\max Q_{о.ф.}$ – максимальне значення основних фондів підприємства у групі підприємств,

$Ч_{np}$ – чисельність виробничого персоналу,

$\max Ч_{np}$ – максимальна чисельність персоналу підприємства у групі підприємств.

Другий етап – визначення рейтингу ресурсної складової даної групи за формулою:

$$P_{pc} = \frac{P_q}{\max P_q} \quad (2)$$

Третій етап – визначення рейтингу за результатом у своїй групі за формулою:

$$P_p = \frac{Q_s}{\max Q_s}, \quad (3)$$

де Q_s – обсяг виробництва,

$\max Q_s$ – максимальний обсяг виробництва підприємства у групі підприємств.

Четвертий етап – визначення відсотку використання виробничого потенціалу за формулою:

$$B_{en} = \frac{K_{ep}}{\max K_{ep}}, \quad (4)$$

де K_{ep} – коефіцієнт використання ресурсів.

Підрахунок відсотку використання виробничого потенціалу підприємства дає змогу визначити його місце у рейтингу даної групи підприємств.

Висновки. Формування та використання виробничого потенціалу в системі реструктуризації потребує насамперед оцінки даного потенціалу машинобудівного підприємства, яка дасть можливість для використання відповідних реструктуризаційних змін на підприємстві.

Література

1. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 42–44.
2. Управління потенціалом підприємства / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
3. Економіка підприємства / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко, С.Ф. Покропивний, В.М. Сай, С.М. Соболев, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко]. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.
4. Гришко В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 5 (640). – С. 47–55.
5. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С.48–56.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Краснокутська Н.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Лапін Е.В. Оцінка економічного потенціала підприємства : [монографія] / Лапін Е.В. – Суми : ИТД «Університетська книга», 2004. – 360 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Надійшла 11.08.2011

УДК 650.18

Т. Т. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розкрито значення потенціалу у функціонуванні виробничих економічних систем, визначено його складові елементи та роль потенціалу у підвищенні рівня їх конкурентоспроможності підприємств.

The importance of potential in the functioning of industrial economies has been determined. The elements and role of potential in increasing competitiveness of enterprises have been defined.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, потенціал, виробничі економічні системи.

Вступ. Визначення складових потенціалу має велике значення у функціонуванні виробничих економічних систем, оскільки за допомогою об'єктивно встановленої оцінки потенціалу підприємства можливе визначення шляхів підвищення рівня його конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначенням складових елементів потенціалу та його значущості у функціонуванні виробничих економічних систем займалась досить велика кількість вчених. Особливу увагу визначенню складових потенціалу приділяли вчені Ареф'єва О., Коренков О., Воронкова А., Генералова С., Лапін Є., Мартиненко М., Ігнат'єва І., Россоха В., Рябікіна Н. І., Федонін С., Репіна І. М., Чухрай Н., Патор Р.

Рябікіна Н. І., Федонін С. виділяли такі складові як виробничий, інноваційний, фінансовий, науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціали, потенціал відтворення та організаційної структури управління.

Генералова С. зазначала, що потенціал виробничих економічних систем включає в себе науково-технічний, трудовий, фінансово-економічний, організаційний, інформаційний, природно-ресурсний потенціали. Ареф'єва О., Коренков О. виділяли виробничий, фінансовий, кадровий, управлінський, маркетинговий.

Працюючи над проблемою визначення складових потенціалу Воронкова А. зазначала, що потенціал містить у собі наступні складові: виробничий, фінансовий, інноваційний, управлінський, маркетинговий, комунікаційний, мотиваційний, трудовий потенціали.

На думку Загорної Т. О. конкурентоспроможність потенціалу підприємства включає такі важливі елементи, як виробничий, фінансовий, управлінський та інші потенціали, конкурентоспроможність яких треба враховувати, визначаючи остаточний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства