

9. Обзор рынка автозапчастей для легковых и коммерческих автомобилей в Украине 2009–2010 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carway.com.ua/otchet/obzor-gynka-avtozapchastey-v-ukraine-2009-2010-124.html>;

10. The 2010 Automotive Aftermarket Study: The Role of the Internet and Search in the Automotive Parts, Services, Tires and Accessories Research and Purchasing Process [Електронний ресурс]. – Режим до-ступу : <http://www.sellpartsonline.com/pdf/nov2010-google-parts.pdf>.

Надійшла 12.10.2011

УДК 65.016

В. М. ХОБТА, Ю. В. БАШКЕВИЧ

Державний вищий навчальний заклад "Донецький національний технічний університет"

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто питання прискорення розвитку потенціалу задля забезпечення підвищення інноваційного рівня. Виявлено рівні зв'язків і відносин, які концентрує в собі потенціал. Проаналізовано методи оцінки потенціалу підприємства. Розроблено рекомендації з пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

The problems of accelerating the development of capacities for improving the innovation level. Revealed levels of connections and relationships that concentrate the potential. The methods of assessing the potential of the enterprise. The recommendations on finding reserves of increase of efficiency of the enterprise.

Ключові слова: потенціал, розвиток, підприємство, оцінка, резерви.

Постановка проблеми. Економічні тенденції інноваційного розвитку економіки в умовах інтеграції в міжнародний економічний простір залежать від розвитку потенціалу підприємств та ефективності їх роботи. На сучасному етапі економічного розвитку України діяльність суб'єктів господарювання є недостатньо ефективною. Про це свідчить рентабельність підприємств, яка становить 3,9%, що є досить низьким рівнем. Половина всіх наявних основних засобів в Україні зазнає фізичного (матеріального), економічного спрацювання, або техніко-економічного старіння. При цьому розмір капітальних інвестицій в 2010 р. скоротився на 3817 млн грн., порівняно з рівнем 2009 р. у 192878 млн грн., тобто цього недостатньо, щоб здійснювати постійне відтворення основних засобів. Технологічне відставання в ряді провідних галузей, недостатнє врахування суб'єктами господарювання змін умов зовнішнього середовища, відтік кваліфікованих кадрів із промислового сектора економіки є об'єктивними причинами стримування інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Мобілізація внутрішніх резервів суб'єкта господарювання і виявлення перспективних можливостей, обумовлених зовнішнім середовищем, забезпечить повне і комплексне використання потенціалу підприємства. Від уміння правильно використовувати наявні можливості у вирішальній мірі залежить ефективність функціонування підприємства, темпи і якість розвитку його бізнесу. Тому необхідною є розробка можливих заходів з напрямів розвитку потенціалу суб'єктів господарювання, які забезпечать підвищення ефективності їх роботи.

Аналіз попередніх досліджень. Питанням обґрунтування напрямків розвитку потенціалу підприємства присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: Ареф'євої О.В., Бельгольського Б.П., Бовикіна В.І., Герасимова А.А., Добикіної О.К., Єгорова А.Ю., Зайцева Є.П., Іванова Н.І., Касьянюка С.В., Кокотько М.С., Коренкова О.В., Костенко Г.Д., Кущева В.Ю., Медведева І.А., Нікуліна Л.Ф., Олексюка О.І., Репіної І.М., Рижкова В.С., Федоніна О.С., Федулової Л.І., Шиловой Л.І. та ін. Але недостатньо висвітлені в літературі та потребують поглибленого наукового опрацювання питання обґрунтування вибору використання ресурсних можливостей суб'єктів господарювання, розробки чіткої методики визначення їх внутрішніх резервів.

Метою даної статті є поглиблення теорії та удосконалення практичних інструментів з обґрунтування напрямків розвитку потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Перспектива розвитку підприємства значною мірою визначається наявним потенціалом і можливостями його розширення. Потенціал підприємства являє собою максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень [1].

Потенціал, що об'єднує в собі як просторові, так і тимчасові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин: по-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють її функціонування та розвиток; по-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей, це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей; по-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє), будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку.

Важливе значення має встановлення чіткої послідовності аналізу та розробки дій з підвищення

ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Основні складові включають:

- 1) аналіз ресурсних можливостей підприємства;
- 2) оцінка ступеня використання потенціалу;
- 3) визначення вузьких місць суб'єкта господарювання;
- 4) встановлення резервів і факторів підвищення ефективності його діяльності.

Для загального розвитку підприємства необхідно встановити його ресурсні можливості, здійснити вибір їх використання, що забезпечить підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в умовах їх обмеженості. Важливою складовою забезпечення розвитку потенціалу підприємства є обґрунтування вибору використання ресурсних можливостей за допомогою методичних інструментів.

В економічній теорії існує велика кількість методів оцінки потенціалу підприємства, серед яких такі, як матричні, індикаторні, логістичні, метод інтегрального критерію, методика Градова, метод порівнянь, теорія конкурентних переваг Портера, методика Ансоффа, метод визначення профілю об'єкта та ін. Але як інструмент комплексної оцінки і порівняльного аналізу ефективності діяльності підприємства пропонується застосовувати методику графоаналітичного методу «Квадрат потенціалу» [2–5], який базується на використанні комплексної рейтингової оцінки підприємницького потенціалу підприємства в цілому. Цей метод дає можливість системно встановлювати кількісні і якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його реалізації й конкурентоспроможності і на основі цього розробляти і реалізовувати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності функціонування підприємства. Даний метод за допомогою векторної алгебри дозволяє поєднати та привести показники, які мають різну економічну сутність, до єдиної системи виміру. Графічна модель може бути представлена у вигляді сфери, що дозволяє поєднати просторову та часову характеристики господарської діяльності.

Розглянемо використання названого підходу на прикладі оцінки потенціалу заводу металокопирів. Виділимо такі чотири складові потенціалу підприємства: виробництво, розподіл та збут продукції; організаційна структура та менеджмент; маркетинг; фінанси. Саме ці складові охоплюють усі сфери діяльності заводу металокопирів. Вихідні дані оформлюються у вигляді матриці, якою є таблиця. У цю таблицю заносяться назви показників і їх значення. Перелік показників, які підлягають аналізу, встановлюється для кожного підприємства окремо і залежить від специфіки його діяльності. Кількість показників за кожним блоком повинна співпадати. Питома вага показників за кожним блоком повинна дорівнювати ста відсоткам і встановлюється експертним шляхом. Коефіцієнт чутливості визначається як різниця між 100% та питоною вагою. Скориговане значення (сз) розраховується помноженням значення показника (з) на коефіцієнт чутливості. Для кожного показника обирається його найменше скориговане значення і виконується ранжування із визначенням відповідного місця. Розраховується загальна сума місць за кожним періодом в кожному блоці. Розглянемо перший блок «Виробництво, розподіл і збут продукції», рейтингова оцінка якого представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз виробництва, розподілу та збуту продукції

Показники	Питома вага	Період								
		1			2			3		
		з	сз	р	з	сз	р	з	сз	р
1. Виробнича потужність, тис. грн.	15	87253,2	74165,22	3	105579,1	89742,235	2	129860,1	110381,085	1
2. Коефіцієнт використання виробничої потужності	20	0,833	0,666	1	0,800	0,640	2	0,769	0,615	3
3. Товарна продукція, тис. грн	10	72711,0	65439,9	3	84463,3	76016,97	2	99892,40	89903,16	1
4. Співвідношення товарної і реалізованої продукції	15	1,080	0,918	2	1,130	0,960	1	1,050	0,893	3
5. Витрати на 1 грн товарної продукції, грн.	10	0,927	0,835	1	0,993	0,893	2	1,045	0,941	3
6. Якість товарної продукції (витрати від браку), тис. грн.	5	1348,60	1281,17	1	2096,10	1991,295	2	3132,4	2975,780	3
7. Фондовіддача, грн / 1 грн	10	9,744	8,77	1	3,620	3,258	2	2,289	2,06	3
8. Коефіцієнт зносу	5	0,608	0,578	1	0,825	0,783	2	0,828	0,786	3
9. Темпи збільшення прибутку, %	10	50,898	45,808	1	-88,808	-79,927	2	-887,061	-798,355	3
Сума місць (Рі)	100			14			17			23

Розглянемо другий блок «Організаційна структура та менеджмент», рейтингова оцінка якого представлена в табл. 2.

Розглянемо третій блок «Маркетинг підприємства», рейтингова оцінка якого представлена в табл. 3.

Таблиця 2

Аналіз організаційної структури та менеджменту

Показники	Питома вага	Період								
		1			2			3		
		з	сз	р	з	сз	р	з	сз	р
1. Ділові якості менеджерів, бали	15	25,8	21,93	3	31,08	26,418	2	31,56	26,826	1
2. Ефективність організаційної структури, бали	5	18	17,1	1	17	16,15	2	14	12	3
3. Уд. вага працівників у віці до 45 років у загальній чисельності, %	5	35,0	33,25	1	32,0	30,4	2	30,0	28,5	3
4. Коефіцієнт прибуття	5	0,287	0,273	1	0,256	0,243	3	0,267	0,254	2
5. Коефіцієнт вийття	25	0,367	0,275	2	0,306	0,230	1	0,596	0,447	3
6. Коефіцієнт плінності	10	0,319	0,287	2	0,235	0,211	1	0,596	0,536	3
7. Фондоозброєність персоналу, тис. грн. / чол.	5	15,198	14,438	3	49,956	47,459	2	123,617	117,436	1
8. Продуктивність праці, тис. грн. /чол.	15	148,088	125,8748	3	180,864	153,7344	2	282,981	240,5339	1
9. Середньомісячна заробітна плата, грн.	15	1253,8	1065,73	3	1460,7	1241,595	2	2046,7	1739,695	1
Сума місць (Pj)	100			19			17			18

Таблиця 3

Аналіз маркетингу підприємства

Показники	Питома вага	Період									
		1			2			3			
		з	сз	р	з	сз	р	з	сз	р	
1. Обсяг поставок на внутрішній ринок, тис. грн.	5	54264	51550,8	3	57180,9	54321,855	2	78106,3	74200,985	1	
2. Частка в експорті, %	5	19,4	18,43	2	23,5	22,325	1	17,9	17,005	3	
3. Кількість напрямів маркетингових досліджень, шт.	15	4	3,4	1	3	2,55	2	2	1,7	3	
4. Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат	10	5,8	5,22	1	4,2	3,78	2	1,9	1,71	3	
5. Кількість існуючих джерел інформації про підприємства	10	2	1,8	3	4	3,6	2	5	4,5	1	
6. Частка ринку, яку займає підприємство, %	15	45,0	38,25	3	47,0	39,95	2	52,0	44,2	1	
7. Стадія життєвого циклу розвитку	15	зростання			2	зростання			2	стабільність	
8. Ціна одиниці продукції, грн.	10	9,3	8,37	3	12,3	11,07	2	13,4	12,06	1	
9. Розширення (поява нових ринків збуту)	15	2	1,7	2	5	4,25	1	1	0,85	3	
Сума місць (Pj)	100			20			21			17	

Розглянемо четвертий блок «Фінансовий стан підприємства», рейтингова оцінка якого представлена в табл. 4.

Таблиця 4

Аналіз фінансового стану підприємства

Показники	Питома вага	Період								
		1			2			3		
		з	сз	р	з	сз	р	з	сз	р
Показники ліквідності										
1. Коef. абсолютної ліквідності	5	0,00001	0,00001	2	0,003	0,002	1	0,00001	0,00001	2
2. Коef. критичної ліквідності	5	0,243	0,231	1	0,167	0,158	3	0,168	0,160	2
3. Коef. загальної ліквідності	10	0,647	0,582	1	0,536	0,482	3	0,569	0,512	2
Показники рентабельності										
4. Рентабельність продажів, %	25	7,831	5,873	1	0,737	0,553	2	-4,331	-3,248	3
5. Рентабельність активів, %	10	-3,176	-2,859	1	-30,918	-27,826	3	-15,537	-13,983	2
6. Рентабельність власної капіталу, %	10	-26,309	-23,678	2	-54,375	-48,937	3	-26,087	-23,479	1
Показники ефективності										
7. Коef. співвідношення оборотних і необоротних активів	12	1,655	1,456	1	0,386	0,34	3	0,607	0,534	2
8. Коef. фінансового ризику	15	26,072	22,161	3	1,081	0,919	1	1,977	1,681	2
9. Коef. співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	8	0,247	0,227	1	0,167	0,154	3	0,170	0,156	2
Сума місць (Pj)	100			13			22			18

Перетворення суми місць у кількісне значення вектора, що характеризує квадрат потенціалу здійснюється за допомогою наступного рівняння:

$$V_k = 100 - (P_j - n) * 100 / (n * (m-1)), \tag{1}$$

де P_j – сума місць; n – кількість показників; m – кількість періодів.

Графічна інтерпретація кількісного значення векторів для кожного блоку представлена на рис. 1. Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони, які відповідають розділам, які застосовані в розглянутій системі показників, і чотири вектори, які створюють його.

Таким чином, можна говорити, що потенціал заводу металоконструкцій є середнім, так як довжина векторів, які створюють квадрат потенціалу, знаходиться в межах 20–70 %. Було виявлено, що устаткування зазнало значного морального і фізичного зносу (див. табл. 1). Значення показників рентабельності свідчать про збитковість підприємства (див. табл. 4). Чисельність звільнених працівників зростає з кожним роком, і в тому числі, звільнених за власним бажанням практично в 2 рази (див. табл. 2). Значення показників ліквідності не відповідають встановленим нормам, що характеризує неплатоспроможність підприємства (див. табл. 4). В останньому році фінансовий стан і маркетингова діяльність значно поліпилися в порівнянні з попереднім періодом. Але виробництво, розподіл і збут продукції значно погіршилися (див. рис. 1). Тобто підприємству потрібно приділити значну увагу якості продукції, підвищити ефективність використання виробничої потужності, потрібно провести ремонт обладнання, його модернізацію і за можливості закупити нове, мінімізувати витрати на виготовлення продукції.

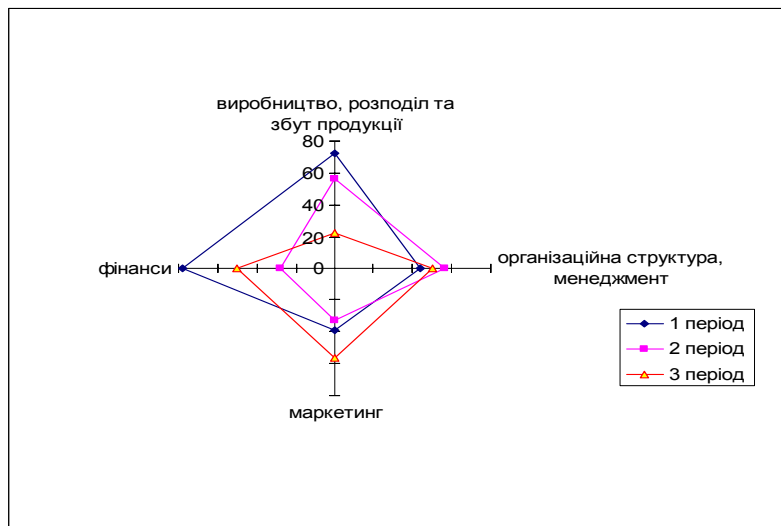


Рис. 1. Графічне представлення квадрату потенціалу заводу металоконструкцій

Виявимо резерви розширення потенціалу заводу металоконструкцій. Основними напрямками виявлення резервів середньорічного виробітку є збільшення середньої тривалості робочого дня (T_{op}), збільшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником за рік (D_{op}), збільшення питомої ваги основних робітників (P_{Bop}), збільшення середньогодинного виробітку одного робочого (C_{Bop}). Проведено факторний аналіз середньорічного виробітку продукції на одного працюючого способом абсолютних різниць. Результати розрахунків зведені до таблиці 5.

Таблиця 5

Вплив окремих факторів на зміну продуктивності праці

Показник	Період		
	1	2	3
Зміна продуктивності праці під впливом зміни питомої ваги основних робочих у загальній чисельності ПВП, грн.	-794,09	112,29	-696,87
Зміна продуктивності праці під впливом зміни кількості днів, відпрацьованих одним робочим, грн.	7005,91	-2632,59	39752,37
Зміна продуктивності праці під впливом зміни середньої тривалості одного робочого дня, грн.	141,60	-364,83	-276,28
Зміна продуктивності праці під впливом зміни середньогодинної роботи одного робочого, грн.	35092,70	35661,20	63338,39
Разом	41446,12	32776,06	102117,61

Протягом усього періоду, що аналізується, відбувається позитивна тенденція зміни середньорічного виробітку одним працюючим на заводі металоконструкцій. На основі факторного аналізу продуктивності праці були виявлені резерви її підвищення за рахунок збільшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником за рік у другому періоді на 2632,59 грн, завдяки поліпшенню трудової дисципліни, зменшенню простоїв внаслідок позачергових ремонтів, відпусток за навчанням, виконанням державних і суспільних обов'язків і т.д. Також маємо змогу підвищити продуктивність праці за рахунок збільшення середньої тривалості робочого дня у другому періоді на 364,83 грн і у третьому періоді – на 276,28 грн. Цього можна досягти, якщо зменшити скорочення робочого дня у передсвяткові дні або якщо уникнення цього скорочення, а також від недовикористаних можливостей сполучення професій, які полягають у можливості підвищення часу зайнятості протягом зміни у тих робітників, які за умовами виробництва не можуть бути завантажені за своєю основною професією. Резерв збільшення середньорічного виробітку за рахунок збільшення питомої ваги основних робітників спостерігається у першому періоді розміром 794,09 грн й у третьому періоді – 696,87 грн. Збільшенню основних робітників сприяє нарощування обсягів виробництва.

Основними напрямками виявлення резервів фондівіддачі є питома вага активної частини основних виробничих фондів (ПВа) і фондівіддача активної частини основних виробничих фондів (ФВа). Розрахунок впливу даних факторів на рівень фондівіддачі здійснено способом абсолютних різниць. Результати аналізу представлені у таблиці 6.

Таблиця 6

Вплив окремих факторів на зміну фондівіддачі

Показник	Період		
	1	2	3
Вплив питомої ваги активної частини основних фондів, грн./грн.	0,21	-1,32	0,19
Вплив фондівіддачі активної частини, грн/грн	0,53	-1,83	-0,49
Загальна зміна фондівіддачі, грн/грн	0,74	-3,15	-0,31

Таким чином, у другому періоді резервом підвищення фондівіддачі є збільшення питомої ваги активної частини основних фондів на 1,32 грн./грн. Цього можна досягти за рахунок придбання нового, введення в дію невстановленого обладнання. Резерв підвищення фондівіддачі у другому періоді – 1,83 грн./грн. й у третьому періоді – 0,49 грн/грн. Джерелом цього є збільшення фондівіддачі активної частини шляхом підвищення обсягу виробництва, механізація й автоматизація виробництва, використання прогресивної технології, модернізація діючого устаткування; збільшення часу роботи устаткування; підвищення інтенсивності роботи устаткування; збільшення питомої ваги активної частини основних фондів; збільшення частки діючого устаткування.

Представлений метод оптимізації потенціалу підприємства [6] надає можливості встановити причинно-наслідкові, тобто якісні і кількісні взаємозв'язки між окремими складовими потенціалу, оцінити рівень розвитку і на підставі цього обґрунтувати, прийняти і своєчасно реалізувати управлінські рішення для забезпечення ефективності функціонування підприємства.

Висновки. Використання запропонованих рекомендацій сприяє підвищенню якості управлінських рішень щодо обґрунтування напрямків розвитку потенціалу підприємства, що є необхідним в умовах інтеграції в міжнародний економічний простір. Це забезпечує подальший інноваційний розвиток підприємства шляхом виявлення потенційних можливостей і створення дієвих методів їх використання.

Література

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К. : КНЕУ, 2005. – 261 с.
2. Олексюк О.І. Управління потенціалом підприємства / О.І. Олексюк // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції “Теорія і практика управління організацією з погляду тисячоліть”. – К. : Політехніка, 2001. – С. 184.
3. Производственный потенциал: обновление и использование / Иванов Н.И., Левина Е.В., Михальская В.А. и др. – К. : Наук. думка, 1989. – 254 с.
4. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262–271.
5. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : [монографія] / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.
6. Кушев В.Ю. Модель количественной оценки потенциала предприятия / В.Ю. Кушев // Вісник СевДТУ. Вип.92: Економіка і фінанси: зб. наук. пр. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2008. – С. 123–127.

Надійшла 12.10.2011