

І. І. Сергійчук,
аспірант, ПВНЗ "Європейський університет"

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ МАСШТАБІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті запропоновано методичний підхід до визначення масштабів діяльності підприємств енергетичного машинобудування.

This paper proposes a methodical approach to determine the scale activity of the power engineering plants.

Ключові слова: масштаб діяльності, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, ринковий потенціал, пофакторний підхід, функціональна складова.

Key words: scale activity, industrial potential, financial potential, market potential, pofaktorny approach, functional component.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

На поточний час економіка нашої держави стоїть на шляху глобальних трансформаційних змін. Успішний розвиток та функціонування вітчизняних підприємств, які є невід'ємними складовими елементами економічної та виробничої системи країни, передбачає вдосконалення їхньої діяльності, тобто підвищення ефективності шляхом виявлення та реалізації в подальшому наявних внутрішніх і зовнішніх резервів з метою розширення підприємствами масштабів своєї діяльності. Саме тому існує актуальна потреба в розробці та дослідженні методичного підходу до визначення подальшого розвитку масштабів діяльності підприємств енергетичного машинобудування, зважаючи на те, що воно є однією з провідних галузей промисловості, яка визначає та забезпечує в економіці країни як перехід до прогресивних технологічних нововведень, так і підтримку і сталий розвиток більшості функціональних складових виробничої системи країни.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми формування та ефективності використання потенціалу досліджували в своїх роботах провідні вітчизняні та закордонні вчені: Абалкін Л.І., Архипов В.М., Іванов М.І., Краснокутська Н.С., Русинов Ф.М., Рєпіна І.М., Фігурнов Е.Б., Черніков Д.А. та інші. Разом з тим, на нашу думку, дане дослідження потребує більш змістовного аналізу та подальших розробок з метою застосування у практичній діяльності підприємств.

Метою статті є дослідження функціональних складових діяльності підприємств, якими є виробничий, фінансовий та ринковий потенціали, що визначають масштаби діяльності підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Запропонований методичний підхід до визначення масштабів діяльності підприємств ґрунтується на оцінці виробничого, фінансового та ринкового потенціалів суб'єктів господарювання, оскільки відповідні функціональні складові виробничого процесу мають визначальне місце у діяльності підприємств. Метою аналізу є визначення фактичних масштабів діяльності досліджуваних підприємств та визначення резервів розвитку останніх. Графічне зображення узагальненої схеми визначення масштабів діяльності підприємств наведено на рис. 1.

У цілому, методика визначення масштабів діяльності підприємств енергетичного машинобудування складається із двох етапів здійснення аналізу, а саме: підготовчого та розрахункового етапів.

Підготовчий етап визначення масштабів діяльності підприємств включає в себе наступні стадії.

1. Визначення рівнів використання кожного із потенціалів та надання їхньої характеристики.

2. Оцінювання рівнів використання виробничого, фінансового та ринкового потенціалів підприємства за допомогою п'яти ключових узагальнюючих показників. Загальна структура показників, що використовуються для оцінки наявних у підприємства потенціалів, наведена у табл. 1.

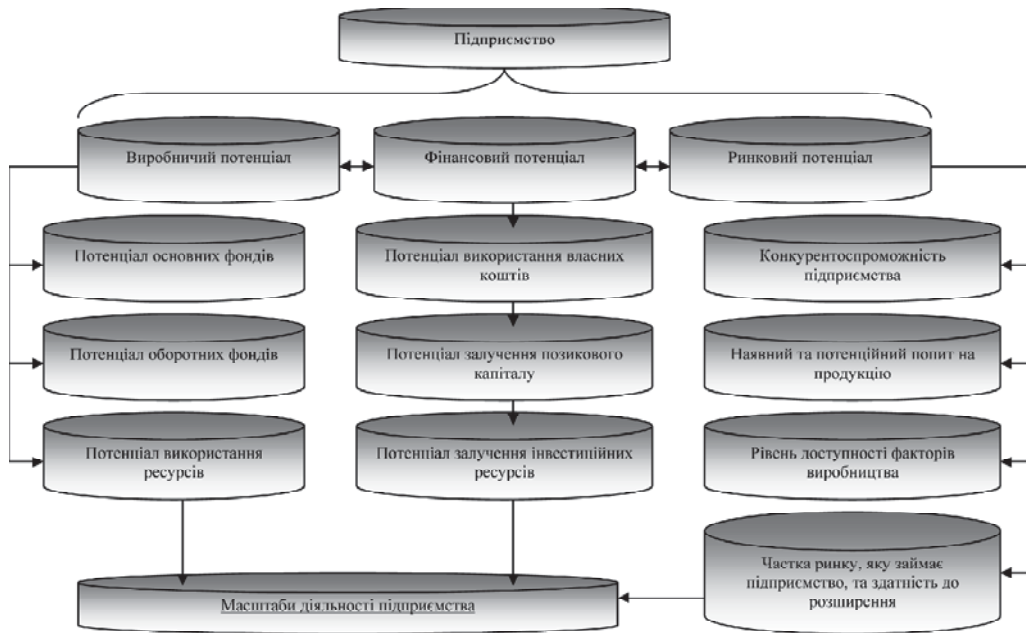


Рис. 1. Узагальнена схема визначення масштабів діяльності підприємств

Що стосується запропонованих показників оцінки виробничого потенціалу підприємств, то використання вищезазначених показників дозволяє визначити виробничий потенціал підприємства через призму формування та використання як необоротних, так і оборотних активів підприємства.

Аналіз фінансової складової при визначенні масштабів діяльності підприємств з використанням відповідних показників дозволяє визначити рівень спроможності підприємств здійснювати додаткові залучення капіталу з метою розширення виробництва продукції та розширення масштабів своєї діяльності.

З метою кількісного визначення ринкового потенціалу підприємств використано підхід, що ґрунтується на визначенні рівня ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Сутність підходу полягає в тому, що підприємство повинно прагнути до отримання такого обсягу прибутку, який дозволяв би підприємству не лише утримувати свої позиції на ринку товарної продукції, але й забезпечувати розвиток підприємства та стійке його фінансове становище в умовах конкуренції. Отриманий підприємством прибуток є джерелом, що дозволяє підприємству здійснювати інноваційну та

терні для відповідного рівня.

4. Присвоєння кожному розрахунковому значенню показника, що потрапило в інтервал, який визначений у пункті 3, бальної характеристики. При цьому найвищий бал повинен відповідати бажаному інтервалу, на противагу йому найменший бал — найкритичнішому інтервалу розрахункових значень.

5. З використанням експертного методу, визначається мінімальне та максимальне значення встановленої бальної шкали в межах групи показників, що використовується під час проведення аналізу.

6. За допомогою використання методу експертних оцінок, визначеним у пункті 3, інтервалам з урахуванням наведеної у пункті 5-бальної шкали присвоюються бальні значення.

7. За допомогою методу кваліметричного моделювання визначається значимість кожного потенціалу, який є невід'ємною складовою частиною діяльності підприємства. Результати проведеного аналізу (сума оцінок зведена до одиниці) свідчать, що рівень значимості використання підприємствами виробничого потенціалу становить 45%, використання фінансового потенціалу — 35% та використання ринкового потенціалу — 20%.

8. Визначення загального рівня використання наявних у підприємства потенціалів та поточних масштабів його діяльності, виходячи із загальної отриманої суми балів.

Для розрахункового етапу визначальними є наступні стадії:

1) на основі вихідних даних визначаються значення коефіцієнтів для кожної складової (потен-

інвестиційну діяльність з метою створення нового товару та пошуку нових ринків збуту, а також є індикатором, який може свідчити про наявність попиту на продукцію підприємства з боку споживачів.

3. Розрахунок критичних значень показників, наведених у пункті 2, з урахуванням рівнів виростання потенціалу, визначених у пункті 1. За допомогою використання експертного методу встановлюються порогові значення показників, які представлені у вигляді інтервалів, що харак-

Таблиця 1. Система показників оцінювання складових, що визначають масштаби діяльності підприємства

| Показники оцінки | | |
|---|--|---|
| Виробничого потенціалу | Фінансового потенціалу | Ринкового потенціалу |
| Коефіцієнт зносу основних засобів | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Рентабельність власного капіталу |
| Фондовіддача основних засобів | Коефіцієнт швидкої ліквідності | Рентабельність активів |
| Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами | Коефіцієнт загальної ліквідності | Рентабельність продажів продукції |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів | Коефіцієнт фінансової залежності | Коефіцієнт оборотності готової продукції |
| Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості | Коефіцієнт покриття зобов'язань EBIDTA | Коефіцієнт оновлення нематеріальних активів |

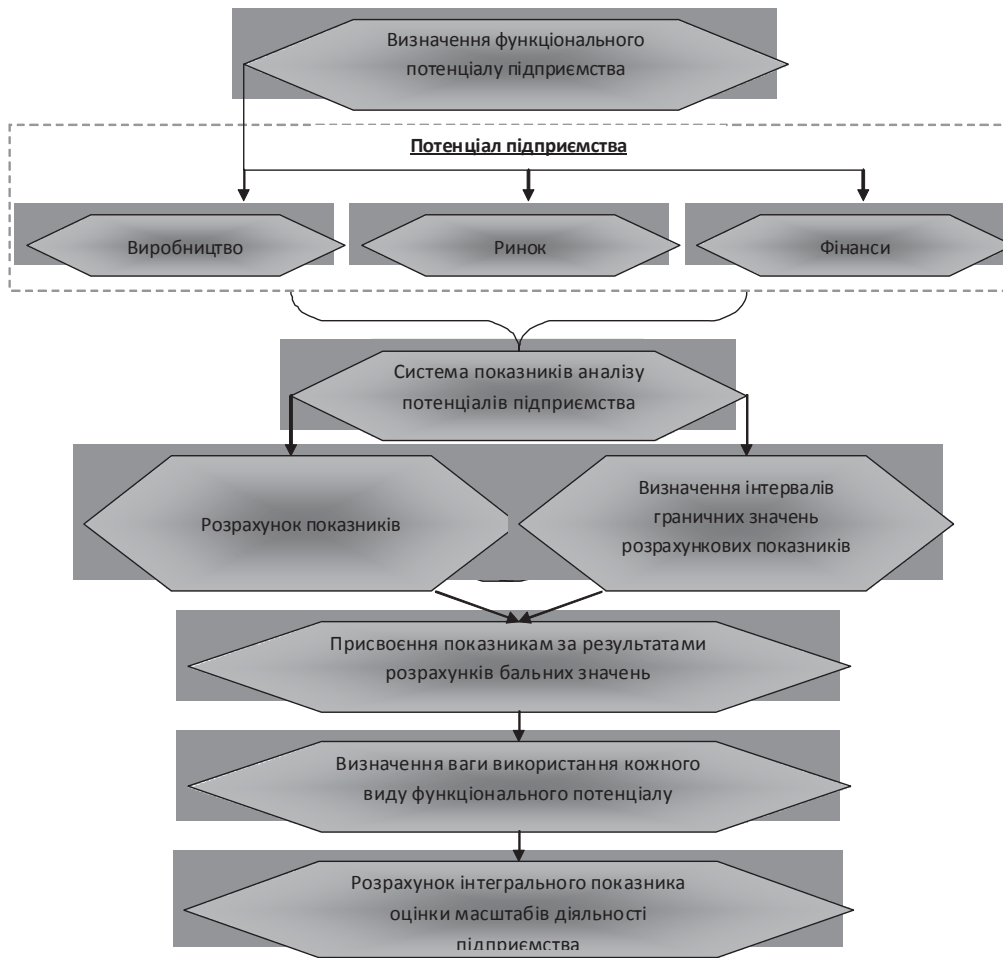


Рис. 2. Методичний підхід до оцінки масштабів діяльності підприємств

ціалу), що визначає масштаби діяльності підприємств, в балах;

2) наступним етапом є сумування балів для кожної складової (потенціалу), що визначає масштаби діяльності підприємств;

3) визначається загальний рівень використання підприємством наявних потенціалів та масштаби його діяльності в цілому шляхом зваження отриманої загальної кількості балів за кожну складову на рівень значущості відповідної складової у діяльності підприємства. Розрахунок має наступний вигляд:

$$P_{\text{заг}} = 0,45 * P_{\text{в}} + 0,35 * P_{\text{ф}} + 0,2 * P_{\text{р}},$$

де $P_{\text{заг}}$ — загальна сума балів, яку отримує підприємство за рахунок використання наявних потенціалів;

$P_{\text{в}}$ — загальна сума балів, яку отримує підприємство за рахунок використання виробничого потенціалу;

$P_{\text{ф}}$ — загальна сума балів, яку отримує підприємство за рахунок використання фінансового потенціалу;

$P_{\text{р}}$ — загальна сума балів, яку отримує підприємство за рахунок використання ринкового потенціалу;

4) за результатами отриманої суми балів надається характеристика щодо рівня використання підприємством наявних потенціалів та масштабів його діяльності в цілому.

У цілому, методичний підхід до оцінки масштабів діяльності підприємств схематично представлений у графічному вигляді на рис. 2.

З метою надання зважених висновків щодо впровадження запропонованого підходу розглянемо результати апробації методики визначення масштабів діяльності підприємств.

За результатами здійсненого аналізу показників оцінки виробничого, фінансового та ринкового потенціалів досліджуваних суб'єктів господарювання присвоєно бальні характеристики отриманим розрахунковим значенням показників. Серед групи досліджуваних підприємств протягом 2005 — 2009 років діяльності найбільшу кількість балів за рівнем використання виробничого потенціалу отримали ВАТ "Полтавський турбомеханічний завод" (середня кількість отриманих балів за період з 01.01.2005 року

по 01.01.2010 року становила 88 балів), ВАТ "Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування "Насосенергомаш" (87 балів) та ВАТ "Первомайський турбомеханічний завод ім. К. Маркса" (85 балів). Результати аналізу бальної оцінки виробничого потенціалу вищезазначених підприємств можуть свідчити про наявність у відповідних суб'єктів господарювання досить значного рівня виробничого потенціалу, реалізація якого є фундаментальним джерелом для ефективної діяльності досліджуваних підприємств та розширення масштабів діяльності останніх. Разом з тим, найменшу кількість балів у середньому за результатами діяльності за період з 01.01.2005 року по 01.01.2010 року отримали ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" та ВАТ "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В.Фрунзе" — по 74 бали кожен.

Результати аналізу бальної оцінки фінансового потенціалу досліджуваних підприємств за період з 01.01.2005 року по 01.01.2010 року свідчать, що найбільшу кількість балів у середньому протягом 2005 — 2009 років діяльності отримали ВАТ "Запорізький завод високовольтної апаратури" — 99 балів та ВАТ "Турбоатом" — 91 бал. Отримана зазначеними підприємствами сума балів може свідчити про наявність у відповідних суб'єктів господарювання знач-

Таблиця 2. Підсумки діагностики функціональних складових визначення масштабів діяльності досліджуваних підприємств протягом 2005 – 2009 років діяльності

| Рік | Назва підприємства | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|---|----------------|--|-----------------|-----------------------------|--|---------------------|---|--|----------------------------|---|
| | ВАТ "Полтавський турбомеханічний завод" | ВАТ "Турбогаз" | ВАТ "ПЕРВОМАЙСЬКИЙ ЕЛЕКТРОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД ІМ К. МАРКСА" | ВАТ "ТУРБОАТОМ" | ВАТ "Донецький енергозавод" | ВАТ "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім.М.В.Фрунзе" | ВАТ "Електромашина" | ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" | ВАТ "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ВИСОКОВОЛЬТНОЇ АПАРАТУРИ" | ВАТ "Запоріжтрансформатор" | ВАТ "Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування "Насосенергомаш" |
| Виробничий потенціал | | | | | | | | | | | |
| 2005 | 97 | 90 | 90 | 83 | 79 | 67 | 81 | 75 | 70 | 79 | 78 |
| 2006 | 93 | 86 | 90 | 69 | 82 | 73 | 58 | 75 | 67 | 82 | 93 |
| 2007 | 94 | 74 | 72 | 78 | 82 | 73 | 85 | 81 | 88 | 75 | 90 |
| 2008 | 67 | 78 | 83 | 75 | 82 | 76 | 76 | 67 | 94 | 79 | 83 |
| 2009 | 88 | 62 | 90 | 78 | 60 | 81 | 85 | 70 | 79 | 82 | 90 |
| Фінансовий потенціал | | | | | | | | | | | |
| 2005 | 88 | 90 | 85 | 100 | 82 | 57 | 61 | 64 | 97 | 63 | 58 |
| 2006 | 82 | 64 | 72 | 100 | 52 | 57 | 31 | 63 | 97 | 82 | 52 |
| 2007 | 57 | 79 | 58 | 82 | 57 | 82 | 82 | 61 | 100 | 75 | 52 |
| 2008 | 27 | 56 | 56 | 85 | 45 | 76 | 57 | 64 | 100 | 60 | 57 |
| 2009 | 46 | 64 | 75 | 88 | 70 | 82 | 64 | 61 | 100 | 61 | 75 |
| Ринковий потенціал | | | | | | | | | | | |
| 2005 | 93 | 46 | 60 | 58 | 100 | 46 | 46 | 100 | 34 | 79 | 75 |
| 2006 | 69 | 58 | 52 | 37 | 82 | 67 | 39 | 28 | 46 | 93 | 34 |
| 2007 | 52 | 58 | 40 | 69 | 34 | 57 | 75 | 64 | 34 | 100 | 61 |
| 2008 | 46 | 52 | 82 | 82 | 28 | 28 | 79 | 28 | 46 | 82 | 58 |
| 2009 | 46 | 28 | 28 | 100 | 28 | 79 | 63 | 46 | 28 | 82 | 82 |

ного фінансового потенціалу та суттєвих можливостей до залучення додаткових фінансових джерел з метою досягнення повномасштабного економічного ефекту. Натомість найменшу кількість балів у середньому за результатами діяльності за період з 01.01.2005 року по 01.01.2010 року отримали ВАТ "Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування "Насосенергомаш" та ВАТ "Електромашина" — по 59 балів кожен.

Відповідно до здійсненого аналізу бальної оцінки ринкового потенціалу досліджуваних підприємств, найбільшу кількість балів у середньому протягом 2005 —

при визначенні масштабів діяльності підприємств є встановлення рейтингових значень використання підприємствами функціональних потенціалів. Отримані результати наведені в табл. 3.

Запропонований метод оцінки масштабів діяльності підприємств через призму визначення рівня використання виробничого, фінансового та ринкового потенціалів є віддзеркаленням пофакторного підходу, який полягає у виявленні прогалин у діяльності підприємств та подальшому прийнятті зважених управлінських рішень щодо вирішення проблем, що можуть завадити ефективному функціонуванню суб'єктів господарювання.

Наступним етапом оцінки масштабів діяльності досліджуваних підприємств шляхом здійснених ітерацій є визначення узагальненого показника рівня використання наявних у підприємства потенціалів, виходячи із загальної отриманої підприємствами суми балів та рівня значимості кожного із функціональних потенціалів для визначення поточних масштабів діяльності суб'єктів господарювання. Серед групи досліджуваних підприємств найбільшу кількість балів за результатами здійснених роз-

2009 років діяльності отримали ВАТ "Запоріжтрансформатор" — 87 балів та ВАТ "Турбоатом" — 69 балів, що може свідчити про наявність значного ринкового потенціалу у зазначених підприємств та можливостей для розширення масштабів своєї діяльності за рахунок розширення своєї присутності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. На противагу вищезазначеним підприємствам, найменшу кількість балів у середньому за результатами діяльності за період з 01.01.2005 року по 01.01.2010 року отримали ВАТ "Запорізький завод високовольтної апаратури" — 38 балів та ВАТ "Турбогаз" — 48 балів.

Результати розрахунково-аналітичних ітерацій систематизовано та наведено у табл. 2.

Таблиця 3. Рейтингові характеристики виробничого, фінансового та ринкового потенціалів досліджуваних підприємств протягом 2005 – 2009 років

| Назва підприємства | Рік | | | | |
|---|------|------|------|------|------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| ВАТ "Полтавський турбомеханічний завод" | BBB | BCC | BDD | CED | BDD |
| ВАТ "Турбогаз" | BBD | BDD | CCD | CDD | DDE |
| ВАТ "ПЕРВОМАЙСЬКИЙ ЕЛЕКТРОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД ІМ К. МАРКСА" | BVD | BCD | CDD | CDC | BCE |
| ВАТ "ТУРБОАТОМ" | CAD | CAE | CCC | CBC | CBA |
| ВАТ "Донецький енергозавод" | CCA | CDC | CDE | CDE | DCE |
| ВАТ "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім.М.В.Фрунзе" | CDD | CDC | CCD | CCE | CCC |
| ВАТ "Електромашина" | CDD | DEE | BCC | CDC | BDD |
| ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" | CDA | CDE | CDD | CDE | CDD |
| ВАТ "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ВИСОКОВОЛЬТНОЇ АПАРАТУРИ" | CBE | CBV | BAE | BAD | CAE |
| ВАТ "Запоріжтрансформатор" | CDC | CCB | CCA | CDC | CDC |
| ВАТ "Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування "Насосенергомаш" | CDC | BDE | BDD | CDD | BCC |

Таблиця 4. Матриця міграцій рейтингових значень оцінки масштабів діяльності досліджуваних підприємств за період з 01.01.2005 року по 01.01.2010 року

рахунків мали ВАТ "Турбоатом" (середня кількість отриманих балів за період з 01.01.2005 року по 01.01.2010 року становила 80,2 бали), ВАТ "Запорізький завод високовольтної апаратури" (76,2 бали), ВАТ "Запоріжтрансформатор" (77 балів) та ВАТ "Первомайський турбомеханічний завод ім. К. Маркса" (73 бали). Натомість найменшу кількість балів за результатами здійснених розрахунків отримали ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" (65,7 балів) та ВАТ "Донецький енергозавод" (67 балів). Ре-

| Назва підприємства | Рік | | | | |
|---|------|------|------|------|------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| ВАТ "Полтавський турбомеханічний завод" | A | B | B | C | C |
| ВАТ "Турбогаз" | B | B | B | B | C |
| ВАТ "ПЕРВОМАЙСЬКИЙ ЕЛЕКТРОМЕХАНІЧНИЙ ЗАВОД ІМ К. МАРКСА" | B | B | C | B | B |
| ВАТ "ТУРБОАТОМ" | B | B | B | B | A |
| ВАТ "Донецький енергозавод" | B | B | C | C | C |
| ВАТ "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім.М.В.Фрунзе" | C | B | B | B | B |
| ВАТ "Електромашина" | B | C | B | B | B |
| ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш" | B | C | B | C | C |
| ВАТ "ЗАПОРІЗЬКИЙ ЗАВОД ВИСОКОВОЛЬТНОЇ АПАРАТУРИ" | B | B | B | A | B |
| ВАТ "Запоріжтрансформатор" | B | B | B | B | B |
| ВАТ "Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування "Насосенергомаш" | B | B | B | B | B |

зультати аналізу основних тенденцій діяльності досліджуваних підприємств свідчать, що протягом 2009 року серед досліджуваних підприємств спостерігалися значні обсяги приросту кількості балів, а саме: по ВАТ "Полтавський турбомеханічний завод" — збільшення кількості балів становило 16,1 балів, по ВАТ "Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе" — 14,6 балів та ВАТ "Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування "Насосенергомаш" — 14,3 балів. Отримані підприємствами рейтингові значення оцінки масштабів діяльності підприємств за результатами здійснених розрахунків наведені в табл. 4.

Результати аналізу запропонованої методики визначення масштабів діяльності підприємств шляхом оцінки рівня виробничого, фінансового та ринкового потенціалів останніх можуть свідчити, що запропонований підхід має низку переваг, до яких можна віднести:

— уніфікований характер методики дає змогу визначити масштаби діяльності не лише кожного окремого підприємства, але й галузі та регіону, у якому функціонує підприємство;

— методика дозволяє визначити шляхом реалізації пофакторного аналізу функціональних складових масштабів діяльності підприємств слабкі сторони у діяльності останніх та, у разі їх наявності, спрямувати зусилля на уникнення конкретно визначеної проблеми;

— до складу методики включені показники, які дозволяють визначити не лише поточний стан діяльності підприємств, а й показники, що дають змогу надати висновки щодо безпосередньої можливості та перспективи розвитку досліджуваних підприємств;

— методика враховує кінцеві фінансові результати при використанні функціональних потенціалів досліджуваних підприємств, які є визначальними при наданні висновків щодо ефективності діяльності суб'єктів господарювання;

— методика спроможна слугувати інструментом, що оперативно дозволяє приймати керівництву підприємств зважених управлінських рішень щодо оптимізації впливу зовнішніх факторів на діяльність останніх.

— результати проведеного аналізу масштабів діяльності підприємства можуть бути доступними для біль-

шості персоналу підприємства, що, в свою чергу, може слугувати рушійною силою для підвищення рівня використання функціональних потенціалів підприємства та досягнення поставлених стратегічних цілей.

ВИСНОВКИ

Запропонований методичний підхід до визначення масштабів діяльності підприємств енергетичного машинобудування крізь призму оцінки у досліджуваних суб'єктів господарювання виробничого, фінансового та ринкового потенціалів в цілому дозволяє виявити у підприємств наявні внутрішні і зовнішні резерви інтенсивного розвитку з метою підвищення рівня ефективності функціонування та реалізації в подальшому стратегії, направленої на розширення підприємствами масштабів своєї діяльності.

Література:

1. Економіка підприємства: навч. посіб. / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький, І.В. Савченко, М.В. Савченко та ін. За ред. Б.Г. Шелегеда. — Донецьк: ДОНУЕП, 2006. — 394 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібн. — К.: Центр навч. літ-ри, 2005. — 352 с.
3. Падерин И.Д. Методические основы и направления повышения экономической эффективности промышленного предприятия до современного уровня. — Днепропетровск: ДГФА, 2005. — 272 с.
4. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия. — М.: Перспектива, 1997. — 124 с.
5. Репін С.А., Репіна І. М. Рейтинговий метод оцінки фінансового потенціалу підприємства // Реформа фінансово-кредитної системи перехідної економіки: Зб. наук. праць. — Луцьк: Ред.-вид. відд. Волин. ун-ту, 1997. — С. 143—146.
6. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструмент организации управления промышленным предприятием. — М.: Высшая школа, 2002. — 267 с.
7. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.

Стаття надійшла до редакції 30.08.2011 р.