

Оцінка елементів потенціалу виноробного підприємства

В статті проведено оцінку елементів потенціалу виноробного підприємства та досліджено вплив їх на господарську діяльність підприємств. Запропоновано заходи щодо підвищення рівня потенціалу виноробного підприємства.

The article evaluated the potential elements of wineries and the effect of the economic activity of enterprises. Some measures to enhance the capacity wineries.

Ключові слова: *потенціал підприємства, елементи потенціалу підприємства, оцінка потенціалу, виноробні підприємства.*

Вступ. Термін «потенціал» стосовно до підприємства характеризує не тільки його виробничі ресурси й можливості, але й здатності максимально задовольняти вимоги споживачів. Звертаючись до досліджень З.Є. Шершньової [1], де поняття потенціалу представлено як – «корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення установлених цілей». Ґрунтуючись на цьому визначенні, можна сказати, що потенціал (підприємства) проявляється в процесі господарської діяльності тільки тоді, коли підприємство діє, тобто потенціал підприємства можна виявити у його діючому стані.

Постановка завдання. Такі науковці-економісти як Д.Є. Салавеліс, А.Е. Воронкова [2] розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їх думку, – це цілісне поняття про єдність структури і функції об'єкту, виявлення їх взаємозв'язку. І.З. Должанський та Т.О. Загорна [3] у своїх дослідженнях підкреслюють, що потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу. Отже, ці науковці

розглядають потенціал як здатність підприємства досягати результатів. Тому метою статті є визначення елементів потенціалу підприємства та проведення оцінки цих елементів на прикладі виноробного підприємства Криму.

Результати. Однією із складових потенціалу підприємства є його ресурси. Досягнення цілей, як результат управління потенціалом може бути забезпечений різними комбінаціями ресурсів. Критерієм оптимальності комбінації ресурсів повинні бути мінімальні витрати на всі задіяні ресурси. Для того, щоб забезпечити ефективне управління складовими потенціалу підприємства в залежності від базового ресурсу доцільно виявити функції управління, які забезпечують управління потенціалом підприємства.

У таблиці 1 представлено функції управління за класифікаційною ознакою елемента потенціалу підприємства.

На розробку, впровадження та реалізацію кожного елемента потенціалу (табл. 1) підприємство витрачає певні кошти. Головною задачею потенціалу підприємства стосовно його елементів є – раціональний розподіл витрат, а саме, у цьому і полягає сутність управління потенціалом підприємства.

Управління потенціалом підприємства – це сукупність скоординованих заходів спрямованих на досягнення господарських цілей підприємства на основі раціонального розподілу витрат за структурними елементами потенціалу.

Управління потенціалом підприємства може вважатися результативним, якщо господарські цілі підприємства досягатимуться у заданий час. Ступень досягнення підприємством його господарських цілей характеризується їх результативністю. Результативність свідчить про сутність досягнення певного запланованого результату.

Виходячи з вищесказаного та визначення управління потенціалом підприємства можна зробити висновок, що рівень досягнення цілі потенціалу залежить від восьми складових елементів (ресурсів) потенціалу підприємства.

Елементи потенціалу підприємства за функціями, що виконуються

Ресурси підприємства	Елементи потенціалу підприємства	Відповідні функції управління
Кадрові	Кадровий потенціал	кваліфікаційний та демографічний склади робітників, здатність персоналу адаптуватися до змін цілей підприємства тощо
Технічні	Технічний потенціал	виробниче устаткування, матеріали тощо
Технологічні	Технологічний потенціал	технології та їх динамічність, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки тощо
Просторові	Просторовий потенціал	характер виробничих приміщень та території підприємства, наявність та якість комунікацій, можливість розширення виробництва тощо
Організаційно-управлінські	Організаційно-управлінський потенціал	характер та гнучкість системи управління, швидкість проходження управлінських впливів тощо
Інформаційні	Інформаційний потенціал	інформація про внутрішні можливості підприємства та про зовнішнє середовище
Фінансові	Фінансовий потенціал	стан активів, рівень ліквідності, можливість та об'єми отримання кредитів тощо
Комунікаційний	Комунікаційний потенціал	взаємодії підприємства з елементами зовнішнього середовища, що сприяють реалізації мети інноваційної діяльності, тобто наявність надійних зв'язків з партнерами, постачальниками ресурсів

Вимірювання результативності пропонується за допомогою коефіцієнта результативності – KP_{yup} .

Коефіцієнт результативності KP_{yup} представляє собою співвідношення фактичного результату 8 елементів управління потенціалом підприємства до їх планового результату та має наступний вигляд:

$$KP_{yup} = X_{\phi i} / X_{ni} \quad (1)$$

де $X_{\phi i}$ – це фактичне значення показника;

X_{ni} – це планове значення показника;

при умові $n \geq 8; 0 < i \leq 1$.

При отриманні коефіцієнта результативності управління потенціалу підприємства, який буде варіюватися від 0 до 1, необхідно провести оцінку його результативності.

На прикладі підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод», розрахуємо даний коефіцієнт. У таблиці 2 представлені коефіцієнти результативності елементів потенціалу підприємства ТОВ «Октябрський вино-коньячний завод» за 2009-2012 рр.

Таблиця 2

**Коефіцієнти результативності елементів потенціалу підприємства ТОВ
«Октябрський вино-коньячний завод» за 2009-2012 рр.**

№	Позначення коефіцієнту	2009	2010	2011	2012
1.	X ₁	0,39	0,48	0,41	0,44
2.	X ₂	0,46	0,47	0,45	0,44
3.	X ₃	0,49	0,56	0,55	0,56
4.	X ₄	0,73	0,74	0,79	0,81
5.	X ₅	0,60	0,63	0,58	0,58
6.	X ₆	0,39	0,38	0,40	0,39
7.	X ₇	0,32	0,36	0,39	0,44
8.	X ₈	0,58	0,61	0,62	0,60

Показники цього коефіцієнта коливаються від 0,73 до 0,81. Друге місце за вищим показникам поділяють два коефіцієнти: організаційно-управлінський та комунікаційний. Дане підприємство за останні роки, як було зазначено вище, змінило керівництво. Політика нового керівництва направлена на розвиток управлінського апарату, регіональний розвиток підприємства та збільшення маркетингової діяльності для підвищення рівня продажів продукції та збільшення кількості партнерів підприємства. А саме ці напрямки й представлені просторовим, комунікаційним та організаційно-управлінським елементами потенціалу. Для подальшого дослідження елементів потенціалу підприємства необхідно розрахувати коефіцієнт результативності управління потенціалом підприємства.

Сума фактичних витрат на складові елементи потенціалу склала:

$$\sum i_{\Phi} = 6,99 + 7053,7 + 43,79 + 391,4 + 496,6 + 106,9 + 1663 + 289,3 = 10051,68 \quad (\text{тис.грн});$$

Сума планових витрат на складові елементи потенціалу складала:

$$\sum i_{\Pi} = 16,38 + 15375 + 80,4 + 600 + 830 + 270,2 + 4350 + 477,5 = 21999,48 \quad (\text{тис.грн}).$$

За допомогою формули коефіцієнти результативності управління потенціалом ТОВ «Октябрьський вино-коньячний завод»:

$$KР_{упп} = 10051,68 / 21999,48.$$

Коефіцієнтів результативності управління потенціалом підприємства ТОВ «Октябрьський вино-коньячний завод» відповідає задовільному рівню управління потенціалом підприємства. Тобто, це підприємство функціонує на середньому рівні.

Висновки. В статті обґрунтовано доцільність поділу потенціалу підприємства на складові елементи. Визначено сутність управління елементами потенціалу підприємства. За допомогою коефіцієнта результативності управління потенціалом підприємства на прикладі підприємства ТОВ «Октябрьський вино-коньячний завод» розраховано цей показник. Виявлено, що на досліджуваному підприємстві всі елементи потенціалу мають розвиток, проте ці можливості реалізуються слабо. Керівництву необхідно, проявивши ініціативу, чітко визначити цілі та розробити стратегію розвитку управління потенціалом підприємства (його складовими елементами). Необхідно акцентувати увагу на оптимізації системи управління витратами і поліпшенні якості на кожному її етапі.

Кожен з аналізованих елементів потенціалу виноробних підприємств та їх сукупність впливають на досягнення господарських цілей підприємств. Саме тому доцільно провести дослідження впливу потенціалу підприємства на рівень господарських цілей.

Література:

1. З.Є. Шершньова. Стратегічне управління: Підручник / Шершньова З.Є. / – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. А.Е. Воронкова. Стратегічне управління конкурентоздатним потенціалом підприємства: діагностика і організація. / Воронкова А.Е. – Луганськ: Від-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2004. – 520 с.
3. І.З. Должанський. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб. / Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О. [та ін.]. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 362 с.