

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

О. М. Теліженко, д-р екон. наук, професор;

Є. В. Лапін, д-р екон. наук, професор;

А. Ю. Жулавський, канд. екон. наук, професор

Сумський державний університет,

вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007, Україна

У статті розглянуті особливості використання економічного потенціалу підприємства. Досліджені особливості взаємозв'язку економічного потенціалу підприємства та його окремих підсистем. На основі проведеного аналізу запропоновані напрямки формування механізму управління економічним потенціалом підприємства. Результатом є розроблений загальний алгоритм експрес-методу визначення рівня виробничого потенціалу (як складника загального економічного потенціалу).

Ключові слова: *економічний потенціал, підприємство, механізм управління, оцінка, рівень виробничого потенціалу.*

ВСТУП

У контексті дослідження об'єктивних закономірностей функціонування механізму економічного потенціалу підприємства ключовим в приведеному визначенні є, на наш погляд, положення про «сукупну (інтегральну) можливість». З одного боку, це положення указує на необхідність і є основою дослідження складу і структури економічного потенціалу підприємства, а з іншою – основою дослідження механізму взаємодії окремих його структурних елементів. При цьому слід зазначити, що дослідження механізму взаємодії окремих структурних елементів економічного потенціалу підприємства не є самоціллю. Основна задача полягає в дослідженні впливу такої взаємодії на результуючі показники роботи підприємства.

Механізм взаємодії окремих структурних елементів економічного потенціалу підприємства не є, на наш погляд, синонімом поняття «механізм використання економічного потенціалу підприємства». Механізм взаємодії базується переважно на об'єктивних економічних законах. Він дозволяє встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку і розвиток окремих структурних елементів економічного потенціалу: кадрового, виробничого, фінансового тощо. Пропорції витрат при цьому повинні встановлюватися на основі аналізу коефіцієнтів еластичності, які вказують можливість кожного структурного елементу економічного потенціалу впливати на кінцеві показники діяльності підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В теорії економічного потенціалу, окрім ресурсної складової, виділяють блок управління (рис. 1), в якому, у свою чергу, виділяють три підсистеми: планування (стратегічного планування), яка направлена на рішення задачі виявлення чинників комерційного успіху в майбутньому; реалізації – направлена на формування нового потенціалу і перетворення

існуючого в чинники комерційного успіху; контролю – виконує функції перевірки ефективності здійснення планів і рішень, постійного контролю за достовірністю планових передумов.

| | | |
|---|--|---|
| | Ресурсна складова | Блок управління |
| Планування направлена на рішення задачі виявлення чинників комерційного успіху в майбутньому | Реалізація направлена на формування нового потенціалу і перетворення існуючого в чинники комерційного успіху | Контроль виконує функції перевірки ефективності здійснення планів і рішень, постійного контролю за достовірністю планових передумов |

Рисунок 1 – Складові економічного потенціалу підприємства

Виділення вказаних підсистем дозволяє висунути гіпотезу про можливість побудови загальної системи управління використанням економічного потенціалу підприємства по аналогії з складними техніко-технологічними системами.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Формулюючи задачі дослідження необхідно відзначити наступне:

1. Не у всіх випадках є можливість сформулювати задачу управління в строгій формі. Це пов'язано з тим, що обмеження моделі об'єкту управління часто не повністю відомі.

2. При синтезі алгоритму управління не повністю відомі властивості зрушень, діючих на об'єкт управління. Вимагається проводити аналіз втручань. Досвід показує, що високочастотні втручання діють на об'єкт управління перш за все через початкові і граничні умови і через варіації швидкості. Низькочастотні втручання виявляються через зміни коефіцієнта. Втручання першої групи звичайно нормально розподілені з дискретними математичними очікуваннями. Обурення другої групи характеризуються тим, що вони монотонно міняються в одну сторону. Вважається, що задача оптимізації вирішена, якщо для кожного моменту часу визначені і реалізовані оптимальні управляючі дії.

Разом з тим, задача управління математично дуже складна і звичайно нерозв'язна в реальному масштабі часу. У багатьох випадках не існує навіть способу рішення такої складної задачі. Якщо ж він існує, то висока розмірність задачі оптимізації вимагає для визначення управляючих дій багато часу, коли управляючі дії не можуть встигати за втручаннями. Тим самим втрачаються стійкість системи і її здібність до оптимізації в реальному масштабі часу. З цього виходить, що глобальна задача управління повинна бути спрощена і розділена на декілька щодо незалежних підзадач.

В роботі [7] розроблена система декомпозиції структурних елементів економічного потенціалу підприємства. Функцію цілі першочергової задачі можна записувати для будь-якої i -ї ділянки всієї комплексної виробничої системи, а для кожної управляючої дії формулюється відносно автономна задача управління.

Метод декомпозиції дозволяє представити залежність сукупного економічного потенціалу підприємства від окремих його компонент у

вигляді елементарного функціонала $P = f(x_i)$, де x_i – i -й компонент економічного потенціалу підприємства. Враховуючи позитивний характер залежності між величинами P і x , можна стверджувати, що цілеспрямована дія на будь-який i -й компонент сприяє нарощуванню виробничо-економічного потенціалу підприємства. Цей приріст можна виразити у вигляді функції $P = f(Ix_i)$, де Ix_i – об'єм інвестиційних вкладень в i -й компонент. В даному випадку під інвестиціями ми розуміємо не тільки прямі капіталовкладення, але і будь-які витрати, пов'язані з вдосконаленням організації, управління, планування і контролю.

Величина виробничо-економічного потенціалу підприємства зумовлює його конкурентоспроможність на цільовому ринку. Відзначимо, що конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів в значній мірі задається вже при плануванні капітальних вкладень, коли визначаються найважливіші напрями розвитку їх виробничо-економічного потенціалу. Темпи, що при цьому закладаються, і пропорції відтворення надають безпосередню дію на техніко-технологічні можливості задоволення підприємством кінцевого попиту. Проте такі можливості (а вони виникають завдяки інтенсифікації відтворювальних процесів) є необхідною, але недостатньою умовою зміцнення і розширення ринкового потенціалу підприємства. Система управління повинна забезпечити трансформацію технологічних можливостей в конкурентні переваги. Цього може бути досягнуто за допомогою реалізації комплексу маркетингових заходів, направлених на просування нової продукції на ринок.

При розробці системи показників для регулювання використання економічного потенціалу, тобто, по суті, при вирішенні динамічної економічної задачі, доцільно перейти до індексних показників. У роботі [7] представлені деякі показники, що характеризують рівень використання економічного потенціалу і трансформація їх функціональної залежності в індексну. Основна проблема при цьому полягає у визначенні питомої ваги індексів-чинників, тобто у визначенні коефіцієнтів значущості j -го компоненту економічного потенціалу підприємства.

Одним з джерел розширення числа індексів-чинників є представлення темпів зростання за тривалий період у вигляді добутку темпів зростання цього ж параметра за окремі підперіоди.

Використовуючи аналогічні підходи, наприклад, для індексів в правій частині моделі трьохчинника інфляції, одержимо модель з числом індексів-чинників $3k$.

Така модель характеризуватиме не тільки роль змін об'єму платіжних засобів, швидкості їх обігу і об'єму товарів в індексі інфляції за весь період, але і динаміку ролі цих чинників в окремі підперіоди.

Для визначення питомої ваги індексів-чинників в їх добутку застосовуються різні методи. Деякі економісти пропонують це робити шляхом розподілу темпів приросту показників чинників на темп приросту результуючого показника [1-3]. Це простий метод і він легко інтерпретується. Разом з тим при його застосуванні неминучі труднощі через те, що сума питомої ваги всіх чинників може відрізнятись від одиниці.

Припустимо ціна і об'єм випуску продукції зросли в півтора рази: $p = q = 1,5$. Отже, вартість продукції збільшилася в $v = pq = (1,5)^2 = 2,25$ рази. Тоді питома вага обох чинників рівна 40 %, $a_1 = a_2 = 0,5/1,25 = 0,4$. Таким чином, тільки 80 % приросту вартості продукції буде віднесено на

рахунок зміни ціни і її об'єму. Інші 20 % доводяться на частку нерозкладеного по чинниках залишку.

Відмінності в способах інтерпретації і розподіл по чинниках залишкового члена складають основний предмет дискусії з приводу вибору методу для обчислення питомої ваги чинників. Причому розбіжності в результатах обчислень по різних методах можуть бути вельми значними.

Коли темпи зростання близькі до одиниці і число чинників невелике, всі відомі методи дають малопомітні результати. Враховуючи це, деякі дослідники пропонують користуватися індексами, усередненими за коротші періоди.

Практичному застосуванню методу декомпозиції повинна передувати певна підготовча робота. В роботі [7] визначено, що інформаційне наповнення алгоритму розрахунку показників використання економічного потенціалу підприємства не може бути забезпечено тільки за рахунок стандартної бухгалтерської і статистичної звітності. Необхідно проводити спеціальну аналітичну роботу по моніторингу показників фінансово-господарської діяльності підприємства, експертній оцінці значущості окремих компонентів економічного потенціалу. Все це вимагає певних організаційних, фінансових витрат і витрат часу.

Разом з тим для вирішення задач укрупненої оцінки рівня використання економічного потенціалу підприємства в реальних виробничих умовах дуже часто виникає потреба в таких методах, які б разом з простотою інформаційного наповнення і простотою алгоритму рахунку забезпечували достатньо високу точність одержуваних результатів. Як один з можливих варіантів нами пропонується експрес-метод визначення рівня економічного потенціалу. Нижче представлені основні етапи пропонованого методу.

Загальний алгоритм експрес-методу визначення рівня виробничого потенціалу (як складника загального економічного потенціалу) включає наступні етапи.

Етап 1. Визначення рівнів виробничого потенціалу і їх характеристика. Приклад визначення рівнів приведений в табл. 1.

Етап 2. Розробка приватних і узагальнюючих показників оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства (табл. 2).

Етап 3. Визначення порогових значень показників, прийнятих до аналізу на другому етапі з урахуванням рівнів виробничого потенціалу, визначених на першому етапі. Порогові значення показників визначаються експертним шляхом (табл. 3).

Таблиця 1 – Характеристика рівнів виробничого потенціалу

| Рівень | Позначення | Коротка характеристика |
|----------|------------|---|
| Високий | А | Підприємство знаходиться в стані абсолютної рівноваги по всіх складових відповідно до всіх критеріїв оцінки |
| Середній | В | Підприємство успішно існує в бізнесі, є труднощі, які долаються, оскільки працюють механізми адаптації |
| Низький | С | Наявність хронічних порушень більшості параметрів всіх функціональних складових: проблеми із забезпеченням підприємства основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами, неефективне їх використання |

Таблиця 2 – Система оціночних показників при визначенні рівня виробничого потенціалу підприємства

| Напрямок дослідження | Показники оцінки виробничої складової | Показники оцінки матеріальної складової | Показники оцінки кадрової складової |
|--|---|--|--|
| Аналіз руху складових виробничого потенціалу | Коефіцієнт оновлення основних фондів (ОФ); коефіцієнт вибуття ОФ; коефіцієнт приросту ОФ | Коефіцієнт нерівномірності поставок матеріалів; коефіцієнт варіації | Коефіцієнти оборотності по прийому і по вибуттю; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт стійкості кадрів |
| Поточний стан складових виробничого потенціалу | Коефіцієнт зносу ОФ; коефіцієнт придатності ОФ; коефіцієнти використання устаткування; показники, які характеризують фонд часу використання устаткування; коефіцієнти використання виробничих потужностей | Коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (фактичний); коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами (плановий) | Середньорічне вироблення продукції одним працюючим; показники балансу робочого часу |
| Ефективність використання складових виробничого потенціалу | Фондовіддача; фондомісткість; рентабельність ОФ; коефіцієнт завантаження устаткування; коефіцієнт змінності; коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання; показник інтегрального навантаження | Матеріаловіддача продукції; матеріаломісткість продукції; питома вага матеріальних витрат в собівартості продукції; коефіцієнт використання матеріалів | Зміна середнього заробітку робочих; зміна середньорічного виробітку; непродуктивні витрати часу робітника; порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників; економія (перевитрата) фонду зарплати |

Таблиця 3 – Система показників оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства

| Показники | Характеристика показника | Рівень виробничого потенціалу | Порогові значення |
|---|--|-------------------------------|----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Оцінка стану виробничої складової | | | |
| Знос основних фондів | Показник свідчить про наявність або відсутність проблем, пов'язаних з накопиченим зносом основних виробничих фондів. Показник визначається відношенням суми зносу основних фондів до їх первинної вартості | A | менше 50 % – помірний |
| | | B | 51 – 69 % – вимагаючий оновлення |
| | | C | 70 % і більш – значний |
| Співвідношення коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів | Коефіцієнт оновлення розраховується як відношення вартості основних фондів, що вводяться, до вартості основних фондів на кінець року. Коефіцієнт вибуття розраховується як відношення вартості основних фондів, які вибули до вартості основних фондів на початок року. Якщо оновлення основних виробничих фондів випереджає вибуття, то йде процес “випередження”, тобто слід припускати, що основні фонди не тільки підтримуються в працездатному стані, але і відбуваються процеси оновлення або розширення виробничої бази. Співвідношення компенсації свідчить про те, що підприємство може лише підтримувати основні виробничі фонди на досягнутому рівні. Співвідношення відставання свідчить про те, що підприємство “втрачає” основні виробничі фонди | A | ≥1 |
| | | B | 0,5 – 1 |
| | | C | < 0,5. |
| Фондо-віддача | Показник визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості основних фондів. Зростання фондівіддачі є одним з чинників інтенсивного зростання об'єму випуску продукції | A | > 1 |
| | | B | 1 |
| | | C | < 1 |

Продовження табл. 3

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|--|---|--------------|
| Оцінка стану матеріальної складової | | | |
| Частка умовно-змінних витрат в собівартості продукції | | A | 80 % і більш |
| | | B | 50 % – 79 % |
| | | C | <50 % |
| Співвідношення зміни цін на сировину, матеріали і зміни цін на продукцію | У випадку, якщо значення даного співвідношення більше одиниці, це співвідношення відображає "диктат постачальника". Постачальник через різні причини (дефіцитність продукції, монопольне положення) має нагоду диктувати ціну на свою сировину, а виробник продукції не має нагоди відповідно підвищувати ціни на готову продукцію. Якщо значення показника рівне одиниці – має місце "співвідношення рівності". Тобто підприємство-виробник нібито "перекладає" підвищення цін на сировину і матеріали на ціну готової продукції. Якщо значення співвідношення менше одиниці – має місце "диктат виробника" | A | < 1 |
| | | B | 1 |
| | | C | > 1 |
| Матеріало-віддача | Показник визначається як відношення виручки від реалізації продукції до матеріальних і прирівняних до них витрат в собівартості продукції | A | ≥ 1,5 |
| | | B | 1 – 1,5 |
| | | C | < 1 |
| Оцінка стану кадрової складової | | | |
| Співвідношення коефіцієнта обороту по прийому і коефіцієнта обороту по вибуттю | Коефіцієнт обороту по прийому визначається відношенням числа прийнятих працівників за певний період часу до середньоспискової чисельності протягом даного періоду. Коефіцієнт обороту по вибуттю визначається відношенням числа звільнених за певний період часу до середньоспискової чисельності протягом даного періоду. Співвідношення компенсації свідчить про збалансованість, динамічну рівновагу у формуванні трудових ресурсів підприємства | A | ≥ 1; |
| | | B | 0,5 – 1 |
| | | C | < 0,5. |

Продовження табл. 3

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--------------------------------------|---|---|--|
| Професіональний склад кадрів | Привласнення якісної характеристики здійснюється на основі експертної оцінки | A | відповідає потребі |
| | | B | необхідні навчання і оновлення персоналу |
| | | C | не відповідає потребам, необхідне радикальне оновлення персоналу |
| Зміна вироблення на одного робітника | Вироблення визначається відношенням об'єму виробленої продукції до середньоспискової чисельності працюючих. Зміна вироблення визначається як відношення вироблення поточного періоду до вироблення попереднього періоду | A | > 10 % |
| | | B | 0 – 10 % |
| | | C | < 0 |

Етап 4. Привласнення кожному значенню показника, що потрапив в інтервал, бальної характеристики. Найбільший бал повинен відповідати найсприятливішому інтервалу, найменший – найкритичнішому інтервалу.

Етап 5. Визначення мінімального і максимального значень бальної шкали в межах використовуваної групи показників (табл. 4).

Таблиця 4 – Максимальні і мінімальні значення бальної шкали

| Рівень виробничого потенціалу | Граничне значення балів |
|-------------------------------|-------------------------|
| А | 10 |
| В | 6 |
| С | 2 |

У запропонованому нами підході максимальне значення шкали відповідає $10M3 = 30$ балам, де 10 – максимальний бал по розрахованих коефіцієнтах кожної структурної групи; 3 – кількість показників, що характеризують кожну з складових виробничого потенціалу підприємства. Відповідно мінімальне значення шкали дорівнює $2M3 = 6$ балам.

Етап 6. Привласнення інтервалам, визначеним на третьому етапі, бальних значень. Градацію рекомендується проводити на підставі експертних оцінок. Нами пропонуються наступні порогові значення бальної шкали (табл. 5).

Таблиця 5 – Порогові значення бальної шкали

| Рівень виробничого потенціалу | Варіація балів |
|-------------------------------|----------------|
| А | 26 – 30 |
| В | 14 – 22 |
| С | 6 – 14 |

Етап 7. Визначення експертним шляхом значущості кожної складової залежно від регіональної або галузевої приналежності підприємства в цілях оцінки підсумкового рівня виробничого потенціалу підприємства.

Цілком очевидно, що розробка показників для регулювання використання економічного потенціалу підприємства не є самодостатньою задачею. Хоча сама система показників і може служити об'єктом аналізу, представляється, що через аналіз їх динаміки вони повинні бути включені як інструментальне забезпечення механізму стимулювання ефективного використання економічного потенціалу підрозділів підприємства, трансформації системи управління підприємства у бік стратегічного планування і антикризового управління.

ВИСНОВКИ

Економічний потенціал підприємства є складною ієрархічною структурою. Механізм взаємодії окремих структурних елементів економічного потенціалу підприємства базується переважно на об'єктивних економічних законах, дозволяє встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку і розвиток окремих структурних елементів економічного потенціалу.

В роботі нами запропоновано окрім ресурсної складової, виділяти блок

управління, в якому, у свою чергу, виділяють три підсистеми: планування, реалізації та контролю. Виділення даних підсистем дозволило висунути гіпотезу про можливість побудови загальної системи управління використанням економічного потенціалу підприємства по аналогії з складними техніко-технологічними системами.

При оцінці економічного потенціалу підприємства враховується загальна величина економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічні результати від їх раціонального використання.

Оцінка кадрового потенціалу підприємства здійснюється на основі визначення всієї сукупності витрат, що пов'язані з відтворенням індивідуальної і сукупної робочої сили з урахуванням чинника часу. Ці витрати відповідають розміру людського капіталу.

На основі проведеного аналізу в роботі запропонований загальний алгоритм експрес-методу визначення рівня виробничого потенціалу (як складника загального економічного потенціалу). Визначено, що розробка показників для регулювання використання економічного потенціалу підприємства не є самодостатньою задачею, але система показників може служити об'єктом аналізу.

SUMMARY

THE SYSTEM OF INDICATORS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY

*A. M. Telizhenko, Dr. Econ., professor;
E. V. Lapin, Dr. Econ., professor;
A. J. Zhulavskiy, PhD. Econ., professor*

*Sumy State University,
2, Rîmsky-Korsakov, St. 40007, Sumy, Ukraine*

In the article considered the peculiarities of using the economic potential of the company. Researched the features of the relationship between economic potential of the company and its individual subsystems. Based on the analysis of the formation mechanism of the proposed areas of governance and economic potential of the company. The result is a general algorithm developed rapid method of determining the level of production potential (as a component of overall economic potential).

Keywords: *economic potential, enterprise, management mechanism, evaluation, level of production potential.*

РЕЗЮМЕ

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*A. M. Телиженко, д-р. экон. наук, профессор;
E. B. Лапин, д-р. экон. наук, профессор;
A. Ю. Жулавский, канд. экон. наук, профессор*

*Сумский государственный университет,
ул. Римского-Корсакова, 2, 40007, г. Сумы, Украина*

В статье рассмотрены особенности использования экономического потенциала предприятия. Исследованы особенности взаимосвязи экономического потенциала предприятия и его отдельных подсистем. На основе проведенного анализа предложены направления формирования механизма управления экономическим потенциалом предприятия. Результатом является разработанный общий алгоритм экспрес-метода определения уровня производственного потенциала (как составляющей общего экономического потенциала).

Ключевые слова: *экономический потенциал, предприятие, механизм управления, оценка, уровень производственного потенциала.*

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аткина Н. А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия / Н. А. Аткина, В. Л. Ханжина, Е. В. Попов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 3–10.
2. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала: монография / И. О. Джаин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 250 с.
3. Дорошенко Ю. А. Экономический потенциал территории / Ю. А. Дорошенко. – СПб. : Химия, 1997. – 237 с.
4. Ефремов В. С. Организации, бизнес - системы и стратегическое планирование / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 13–20.
5. Зоркальцев В. И. Аксиоматический анализ методов вычисления удельного веса индексов-факторов в их производстве / В. И. Зоркальцев // Экономика и математические методы. – 1996. – Т. 32, Вып. 2. – С. 138–147.
6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
7. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 63–71
8. Омаров А. М. Управление и человек / А. М. Омаров. – М. : Политиздат, 1989. – 78 с.
9. Отчет о мировом развитии 1997: Государство в меняющемся мире (выборочные показатели мирового развития). – М. : Агентство экономической информации "Прайм – ТАСС", 1997. – 305 с.
10. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М. : ЗАО Изд-во "Экономика", 2002. – 237 с.
11. Спицын А. Воспроизводство и развитие экономического потенциала / А. Спицын // Экономист. – 2002. – № 5. – С. 12–20.
12. Фащевський М. Геоекономічний потенціал розвитку продуктивних сил України / М. Фащевський, Л. Чернюк // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 32–36.
13. Химико-технологические системы. Синтез, оптимизация и управление / под ред. И. П. Мухленова. – Л. : Химия, 1986. – 424 с.

Надійшла до редакції 7 квітня 2015 р.