

УДК 005.64:[005.336:334.72].001.11:332.012
ББК 65.29

Станьковська І.М., Кінаш І.П.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАМЕТРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і адміністрування,
76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
тел.: 507623

Анотація. З метою дослідження параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства сформовано модель оцінки параметрів конкурентоспроможності та проведено оцінку управлінського потенціалу промислового підприємства.

Ключові слова: параметри конкурентоспроможності потенціалу, модель оцінки параметрів конкурентоспроможності потенціалу, модель оцінки управлінського потенціалу.

Annotation. In order to study the competitiveness of the enterprise potential parameters. The model parameters assess competitiveness and assessed the management potential of industrial enterprises.

Key words: the competitiveness of the potential parameter, the model parameters assess competitiveness, the model assessed the management potential.

Вступ. Нестабільне конкурентне середовище, швидкі зміни, що відбуваються на ринку, ставлять перед підприємствами завдання, пов'язані з формуванням та оцінкою поточних і перспективних можливостей, здатністю виконувати поставлені завдання, реалізовувати базовий потенціал (потенціал, що забезпечує досягнення основних цілей підприємства сьогодні) та активізувати прихований потенціал (потенціал, що дасть можливість у майбутньому забезпечити досягнення комерційних цілей підприємства). З метою вирішення зазначеної проблеми необхідно сформувати систему параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, які визначали б властивості саме системи потенціалу підприємства, а далі й системи управління конкурентоспроможністю підприємства в цілому, також урахували ступінь впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на систему та її елементи. Оскільки будь-яка система, зокрема й система управління конкурентоспроможністю, характеризується багатокритеріальністю, багатфакторністю та багатопараметричністю, доцільно вибрати критерії (показники або функціонали), які давали б можливість кількісно або якісно оцінити вплив дії зовнішніх чи внутрішніх факторів і служили б критерієм забезпечення успішної роботи підприємства. Ці критерії повинні враховувати сучасні тенденції розвитку потенціалу підприємства та суспільства в цілому. Формування системи параметрів, критеріїв, методів їх оцінки та умов, що їх забезпечують, є особливо актуальним у сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Існує ряд публікацій, у яких досліджуються різні сторони поняття "потенціал". У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблем потенціалу та вказується на існування значних розходжень у визначенні самого поняття потенціалу, його сутності, оцінки та співвідношення з іншими категоріями [1; 2; 3; 4; 5]. Найбільш поширене трактування сутності потенціалу підприємства як сукупності природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей.

Під конкурентоспроможним потенціалом підприємства, у свою чергу, слід розуміти систематизований комплекс взаємно узгоджених можливостей і ресурсів внут-

рішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища й обмежених ресурсів, сприяє досягненню поставлених цілей і при раціональному їх використанні забезпечує підприємству конкурентний статус.

Комплексне висвітлення питання розробки методів і методик оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства, формування параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, рекомендації щодо їх упровадження та застосування потребують додаткового наукового обґрунтування.

Результати досліджень. Модель конкурентоспроможності потенціалу промислового підприємства визначається: обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю працівників, основними виробничими та невиробничими фондами, матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією); здібностями співробітників, їх освітніми, кваліфікаційними, психофізіологічними та мотиваційними якостями; здатністю менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси; інноваційними можливостями; інформаційними можливостями.

Визначення структури конкурентоспроможного потенціалу, діагностика й аналіз його елементів складають основу для формування системи параметрів функціонування конкурентоспроможного потенціалу підприємства.

При формуванні системи доцільно дати уточнення ряду її характеристик.

Параметр – це кількісний показник, що визначає певну властивість системи або ступінь впливу фактора на її властивість, може оцінювати рівень складності вирішення певного завдання системи, наприклад, час вирішення завдання.

Критерій – це показник чи функціонал, який оцінює кількісно або якісно певну властивість системи, формалізовано визначає ефективність досягнення поставленого завдання.

З метою створення системи, яка спроможна вирішувати завдання щодо підвищення рівня, використання наявних і створення нових резервів конкурентоспроможності потенціалу науковцями було проведено аналіз системи локальних потенціалів і визначено ті, що найбільше впливають на розвиток конкурентоспроможності підприємства в цілому [4]. Для визначення загального конкурентоспроможного потенціалу та системи параметрів, що дають можливість його оцінити, доцільно класифікувати потенціал підприємства за функціональною ознакою, що дозволяє представити конкурентоспроможний потенціал як сукупність складових: виробничого потенціалу; фінансового потенціалу; інноваційного потенціалу; маркетингового потенціалу; управлінського потенціалу; інформаційного потенціалу; кадрового потенціалу.

При формуванні параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства доцільно взяти до уваги сучасні методики оцінки параметрів, це – карта збалансованих показників, система показників відповідальності, модель ділової переваги та піраміда результативності МакНейра, призма ефективності.

На початковому етапі дослідження необхідно описати безпосередньо об'єкт дослідження (галузь, підприємство, його підрозділи та інші господарські формування), при цьому доцільно опиратися на основні принципи системності, зокрема:

- взаємозв'язок між елементами внутрішньої структури системи;
- наявність ресурсів функціонування системи;
- вплив зовнішнього середовища на функціонування системи;
- організація руху системи до зазначеної мети;
- наявність загальних і локальних параметрів та їх показників, що характеризують діяльність системи.

Кожен процес – виробничий, економічний, соціальний, управлінський тощо, – характеризується певними показниками, параметрами та критеріями, що дають можливість кількісно оцінити його стан і розвиток, рівень та ефективність досягнення поставленої мети.

Тому для всебічної оцінки процесів та явищ, що досліджуються, необхідно окреслити коло економічних показників, що відповідали б поставленій меті, дати їх переконливе обґрунтування. Слід урахувати, що для оцінки й аналізу потрібно представити показники з об'єктивними числовими характеристиками, якщо ж показники не мають таких характеристик, то потрібно для притаманних властивостей об'єкта дослідження розробити бальну систему показників, а вже далі застосовувати до них певні методи аналізу.

Вибір системи показників повинен дати відповідь на два питання: по-перше, дати уяву про загальний стан справ об'єкта дослідження, по-друге, детально охарактеризувати його стан і динаміку як економічного, соціального чи іншого явища. Не зважаючи на конкретний зміст аналізу вибраних показників, можна виділити такі загальні етапи його проведення, як:

- розробка програми економічного аналізу;
- відбір необхідної інформації та забезпечення її зіставлення;
- розрахунок конкретних показників;
- порівнювання показників та їх аналітична обробка;
- узагальнення результатів аналізу.

При проведенні аналізу потрібно значну увагу приділити вивченню тих умов і чинників, що впливають на формування досліджуваних показників. Вивчення чинників, що впливають на формування будь-якого показника, слід проводити у двох аспектах: у якісному аспекті, тобто методологічному, і в кількісному аспекті для виявлення міри впливу на той чи інший показник. Оскільки чинники (фактори) не є однорідними за своїм складом (прості та складні), дуже важливо виявити черговість їх розгляду, проранжувати та деталізувати в методичному плані. Із цією метою їх доцільно згрупувати за певними ознаками, що дасть можливість глибше розкрити зміст окремих економічних процесів та явищ, їх взаємозв'язки й тенденції розвитку.

Формування системи параметрів конкурентоспроможності підприємства, їх правильний вибір і встановлення меж їхньої ефективної дії потребують подальших досліджень.

Процес оцінки конкурентоспроможності потенціалу промислових підприємств передбачає такі етапи:

- визначення мети оцінки конкурентоспроможності потенціалу;
- вибір групи підприємств-конкурентів;
- визначення груп ключових показників;
- розрахунок одиничних, групових, інтегральних показників конкурентоспроможності потенціалу;
- обґрунтування висновку про рівень конкурентоспроможності об'єкта оцінки та розробка заходів, спрямованих на поліпшення або утримання конкурентних позицій.

Проведемо оцінку управлінського потенціалу як одного з параметрів конкурентоспроможності потенціалу підприємства. За об'єкт дослідження візьмемо промислові підприємства, що працюють на ринку етикетувальних клеїв ТзОВ "Єврокол" і ТзОВ "Люкс".

Для оцінки рівня використання управлінського потенціалу вдосконалимо існуючу модель, увівши оцінку складності конфігурації управлінської структури:

$$P_y = 0,56 \cdot R_{\text{акт.}} + 0,17 \cdot K_{\text{незал.}} + 0,10 \cdot K_{\text{стаб.}} + 0,13 \cdot O_{\text{кред.заборг.}} + 0,04 \cdot \frac{1}{\omega}$$

де P_y – управлінський потенціал;

$R_{\text{акт.}}$ – рентабельність активів;

$K_{\text{незал.}}$ – коефіцієнт фінансової незалежності;

$K_{\text{стаб.}}$ – коефіцієнт фінансової стабільності;

$O_{\text{кред.заборг.}}$ – обіговість кредиторської заборгованості;

ω – складність конфігурації структури.

Розрахунок складових моделі оцінки рівня використання управлінського потенціалу представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Оцінка управлінського потенціалу підприємств

Показник	Формула розрахунку	Підприємство	
		ТзОВ“Єврокол”	ТзОВ“Люкс”
Рентабельність активів	Чистий прибуток/активи	0,037	0,096
Коефіцієнт фінансової незалежності	Власні кошти / залучені кошти	0,305	0,955
Коефіцієнт фінансової стабільності	Залучені кошти / власні кошти	3,279	1,047
Обіговість кредиторської заборгованості	Чиста виручка / кредиторська заборгованість	5,365	12,104

Для оцінки складності конфігурації організаційної структури використаємо розроблену шкалу:

- $\omega = 1$ – лінійна структура;
- $\omega = 2$ – функціональна структура;
- $\omega = 3$ – лінійно-функціональна;
- $\omega = 4$ – дивізійна структура;
- $\omega = 5$ – матрична структура.

Організаційна структура ТзОВ “Єврокол” характеризується лінійним типом і за вищенаведеною шкалою складність конфігурації її структури дорівнює 1.

Організаційна структура ТзОВ “Люкс” характеризується лінійно-функціональним типом, відповідно складність конфігурації структури дорівнює 3.

Проведемо оцінку рівня управлінського потенціалу досліджуваних підприємств ТзОВ “Єврокол” і ТзОВ “Люкс” відповідно:

$$P_y = 0,56 \cdot 0,037 + 0,17 \cdot 0,305 + 0,10 \cdot 3,279 + 0,13 \cdot 5,365 + 0,04 \cdot 1/1 = 1,14,$$

$$P_y = 0,56 \cdot 0,096 + 0,17 \cdot 0,955 + 0,10 \cdot 1,047 + 0,13 \cdot 12,104 + 0,04 \cdot 1/3 = 1,91.$$

Як бачимо, результати розрахунків свідчать про те, що рівень використання управлінського потенціалу ТзОВ “Єврокол” поступається значенню даного показника ТзОВ “Люкс”. Тому керівництву ТзОВ “Єврокол” слід приділити більшу увагу підвищенню рівня зазначеного показника, адже управлінський потенціал є одним з основних елементів конкурентоспроможності потенціалу підприємства, що здійснює значний вплив на ефективність його діяльності.

Конкурентоспроможний потенціал промислового підприємства як інтегральний показник є результатом сукупної дії локальних потенціалів. Структурування конкурентного потенціалу підприємства дозволяє: оцінювати рівень розвитку кожного локального потенціалу та сконцентрувати зусилля управління в найбільш пріоритетному напрямі; використовувати повний набір стратегічних можливостей, визначати пріо-

ритети в розвитку відповідно до намічених цілей; відображати послідовність планування й управління з метою ефективного функціонування підприємства на ринку.

Висновки. Управління конкурентоспроможністю підприємства та його потенціалом можливо тільки за умов створення системи параметрів конкурентоспроможності та системи управління ними. Система управління конкурентоспроможним потенціалом промислових підприємств повинна бути досить різнобічної орієнтації, здатна зважати на інтереси підприємства в різних аспектах його діяльності. В основу побудови такої системи слід покласти науково обґрунтовану концепцію, що враховує, з одного боку, особливості діяльності підприємства, а з іншого, – його положення на ринку й стан зовнішнього середовища.

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация / А. Э. Воронкова. – Луганск : СЛУ, 2000. – 315 с.
2. Государственное регулирование среды деятельности предприятия / [Козаченко А. В., Воронкова А. Э., Кононов Ю. А. и др.]. – Луганск : СУДУ, 2000. – 244 с.
3. Воронкова А. Э. Методы оценки конкурентоспособности предприятия / А. Э. Воронкова // Innowacjie i ich ocena techniczno-ekonomiczna w przemyśle. – Warszawa : Wyd-vo wyzszej szkoly ekonomiczno-informatycznej, 1999. – S. 75–79.
4. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 1989.
5. Гунина И. А. Характеристика принципов формирования и основных элементов механизма функционирования и развития экономического потенциала предприятия в современных условиях / И. А. Гунина. – М. : Знание, 2000. – 53 с.

Рецензенти:

Петренко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування ІФНТУНГ;

Васильченко Г.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного регіонального розвитку ІФНТУНГ.

УДК 316.336.2.

ББК 93.65

Струк Н.С., Курець В.С.

**ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ПОВНОВАЖЕНЬ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ
ЗАГАЛЬНООСВІТНІМИ ШКОЛАМИ ЯК НАГАЛЬНА ПОТРЕБА В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394024

Анотація. Стаття узагальнює нормативно-правове забезпечення фінансового управління загальноосвітніми школами та доводить необхідність внесення змін до чинного законодавства щодо вдосконалення фінансового управління закладами освіти в Україні.

Ключові слова: децентралізація фінансового управління закладами шкільної освіти, проблеми децентралізації, регіональні рівні управління.

Annotation. The article is generalized the regulatory and legal provision for financial management of secondary schools and is proved the need for amending to existing legislation for improving financial management of educational institutions in Ukraine.