

При виборі елементів системи управлінського контролю необхідним є врахування: особливостей господарської діяльності суб'єкта господарювання, типу управління, організаційної структури, наявного людського капіталу, інформаційних запитів адміністративного персоналу та ін., оскільки їх набір безпосередньо впливає на ефективність системи управлінського контролю. Це дасть змогу структурувати взаємозв'язок між управлінням, власне управлінським контролем та бажаними результатами ефективності діяльності [7].

Тому варто зауважити, що кожен елемент має свою особливу та важливу функцію в процесі управлінського контролю і є запорукою якості управлінських рішень. Неналежне врахування наведених елементів буде призводити до зниження якості функціонування підприємства.

**Висновки.** Отже, у результаті дослідження зазначеної проблеми бачимо, що управлінський контроль виступає однією із основних функцій менеджменту, ціллю якої є кількісна і якісна оцінка праці та облік результатів роботи організації. Найоптимальнішим визначили таке поняття стратегічного управління, де воно розглядається як управління, що базується на людському потенціалі як на основі організації, спрямовує виробничу діяльність на задоволення потреб споживачів, добре реагує і впроваджує певні зміни в системі діяльності, які відповідають усім нормам з боку оточення і дозволяють досягти відповідних конкурентних переваг. Вибір основних елементів системи управлінського контролю дасть змогу структурувати взаємозв'язок між управлінням, власне управлінським контролем та бажаними результатами ефективності діяльності.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильев В.Л. Контроль как инструмент менеджмента и институт экономической безопасности / В.Л. Васильев, Э.М. Ахметшин // Интернет-журнал Науковедение, 2014. – № 4.
2. Грушенко В.И. Менеджмент: восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений: учеб. пособие / В.И. Грушенко. – М.: Инфра-М, 2011. – 288 с.
3. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. / Р. Каплан, Д. Нортон / [2-е изд., испр. и доп.] – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
4. Красностанова Н.Е. Управлінський контроль у системі стратегічного планування / Н.Е. Красностанова, М.А. Маневич, Д.В. Запорожан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2001. – № 436: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 39-43.
5. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
6. Охріменко А.Г. Основи менеджменту: [навч. посібник] / А.Г. Охріменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 130 с.
7. Савченко Р.О. Елементи системи управлінського контролю / Р.О. Савченко // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 48-52.
8. Anthony R.N. Planning and Control Systems: A framework for analysis. – Boston, Ma.: Harvard Graduate School of Business, Division of Research, 1965.

*Рецензент д.е.н., професор Маркіна І.А.*

УДК: 332.155

Талах В.І., Талах Т.А., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту

Луцький національний технічний університет

### **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ**

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування методики оцінки і аналізу виробничого потенціалу підприємства залежно від підходів до визначення його складу і структури.

**Ключові слова:** потенціал, виробничий потенціал, методика аналізу, оцінка.

Talakh V., Talakh T.

## EFFICIENCY OF USE OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE: METHODOLOGICAL ASPECTS OF ANALYSIS

In a publication subject to consideration of question in relation to the features of forming of methods of estimation to the analysis of productive potential of enterprise depending on going near determination of his composition and structure.

**Keywords: potential, productive potential, methods of analysis, estimation.**

Талах В.И., Талах Т.А.

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА

В публикации подлежит рассмотрению вопрос относительно особенностей формирования методики оценки и анализа производственного потенциала предприятия в зависимости от подходов к определению его состава и структуры.

**Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, методика анализа, оценка.**

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** У сучасній науковій літературі широкого використовують поняття економічного, науково-технічного, ресурсного, організаційного, кадрового, енергетичного потенціалу тощо. Узагальнюючою характеристикою цих складових на підприємствах, як правило, вважають виробничий потенціал. Його трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. В сучасних умовах функціонування підприємства важливого значення набувають питання критичного аналізу і перегляду загальноприйнятих поглядів на оцінку ефективності використання виробничого потенціалу. Слід зазначити, що теоретичним і методичним основам цього аспекту присвячено багато досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Праці присвячуються в основному термінологічному та класифікаційному аспектах проблеми, але мало уваги приділяється методичному аспекту оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства для прийняття управлінських рішень.

Зазначене вище визначило актуальність проблеми, обумовило необхідність дослідження особливостей методики аналізу і оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємств.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** У вітчизняній літературі не було і до цього часу немає єдності та однотайності стосовно визначення та складу категорії виробничого потенціалу та інструментарію його оцінки.

Кожна з ознак категорій «потенціал» часто досліджується самостійно сучасними аналітиками. Наприклад, формалізація потенціалу у показниках фінансової звітності знаходить своє відображення у працях Булгакова С. Н., Кононенко О., Каменецького М. І., Ковалева В. В., Стоянової Є. С. Оцінка потенціалу підприємства за показниками ділової стійкості найбільш яскраво представлена у працях Патрова В. В., Чупіса А. В., Поддєрьогіна А. М., Буряка Л. Д., Калача Н. Ю.

Дослідження потенціалу діяльності з позицій посилення конкурентоспроможності підприємств ґрунтовно досліджували Уткіна Е. Л., Панков Д. А., Мних Є.В. Проблема втрати потенціалу діяльності за результатами оцінки фінансової стійкості вирішується Лахтіоною Л. А., Подсолонко В. А.

Ризики при плануванні відтворення потенціалу підприємств досліджують Черваньов Д., Швиданенко Г. О., Олексюк О. І., Мертенс А. В. Економіко-математичні

методи при моделюванні економічних сценаріїв використання потенціалу в організації описуються Мирєдовим А. А., Ельдманом Я. Л., Лахтіоною Л. А., Болухом М. А., Бурчевським В. З., Горбатком М. І., Чумаченко М. Г., Замковим О. О. Черемних Ю. Н.

**Цілі статті.** Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є визначення особливостей загальної оцінки виробничого потенціалу підприємства, та використання системи показників, що його характеризує в цілому.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** За результатами аналізу наукової літератури ми прийшли до висновку, що потенціал підприємства – це сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей.

Сформовано три основних підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

При ресурсному підході автори включають у виробничий потенціал той чи інший ресурс виробництва і від того, на скільки оптимальною буде структура елементів ресурсного потенціалу, залежать ефективність та фінансова стійкість підприємств. Ми вважаємо, що необхідно розширити поняття ресурсного потенціалу і стверджуємо, що ресурсний потенціал – це наявність на конкретну дату в суспільному виробництві відповідних засобів виробництва (предметів праці й засобів праці), трудових ресурсів і відповідної їм системи управління (потенціал управління).

Структурний підхід, передбачає створення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків.

Залежно від підходу до визначення виробничого потенціалу існують різні методики його оцінки та аналізу. На сьогодні розроблено багато методів оцінки потенціалу (грошової оцінки елементів потенціалу, індексний, ресурсно-регресійний, індикативний, пріоритетної оцінки ресурсів; витратний, результатний, коефіцієнтний, аналоговий (експертний) підходи та ін.). Умовно їх можна поділити на дві групи. Перша група об'єднує методи оцінки за кожним видом потенціалу. До неї відносять метод експертної оцінки, факторний аналіз, метод відхилень (різниць), метод рангів та метод бальних оцінок. Вона використовується при ресурсному підході до визначення виробничого потенціалу.

Залежно від змісту завдань, які розв'язуються при дослідженні, щодо оцінки потенціалу підприємства загалом і його окремих складових можуть використовуватися різні підходи й показники. Але існуючі підходи й методи оцінки дають змогу визначити кількісний вплив виробничих факторів на результативність функціонування підприємства з урахуванням їхніх якісних характеристик та мають ретроспективний характер (оцінка проводиться за минулий період). Оскільки потенціал підприємства – це його здатність забезпечувати своє довгострокове функціонування й досягнення цілей, потрібна оцінка не лише наявних ресурсів підприємства, а й можливостей

підвищення ефективності діяльності та подальшого розвитку (до таких можливостей можна віднести здатність використовувати резерви, нематеріальні фактори як резерв підвищення ефективності діяльності підприємства тощо). До певної міри зробити це дає змогу вартісна концепція управління підприємством. Згідно з нею кількісною інтерпретацією можливостей підприємства (потенціалу) є його вартість, а надто валова додана вартість та чиста додана вартість.

Крім узагальнюючих показників економічної ефективності підприємства, на нашу думку, необхідно розрахувати показники залежно від економічної стратегії кожного підприємства. Тому в розрахунок показників ефективності ми пропонуємо ввести такі чинники: валова додана вартість, чиста додана вартість та чистий прибуток.

У міжнародній практиці випуск товарів і послуг не вважають оцінюючим показником результатів економічної діяльності, оскільки на його величину впливає вартість товарів і послуг, які споживають у процесі виробництва. Вартість товарів, які споживають, за винятком споживання основного капіталу і ринкових послуг, які споживають у процесі виробництва, становить проміжне споживання.

Таким чином, проміжне споживання містить витрати на товари, матеріальні й нематеріальні послуги, які використовують на виробничі потреби. Іншими словами, це матеріальні витрати.

Різниця між випуском товарів і послуг та проміжним споживанням становить собою валову додану вартість. У сучасній звітності не виділяють такий показник, як валова додана вартість, тому на основі проведеного дослідження ми пропонуємо розрахувати його обсяг як суму чистого прибутку, фонду оплати праці й амортизаційних відрахувань, тобто без урахування проміжного споживання (матеріальних витрат), але з урахуванням споживання основного капіталу в процесі виробництва.

Показники результатів економічної діяльності поділяються на показники валових та кінцевих (чистих) результатів. Валові показники відрізняються від чистих на величину споживання основного капіталу.

Показник доданої вартості призначений для розрахунку вартості, створеної в процесі виробництва протягом конкретного періоду. Тому теоретично правильніше визначати його за відрахуванням споживання основного капіталу, який належить до витрат виробництва. Різницею між валовою доданою вартістю і вартістю споживання основного капіталу визначають чисту додану вартість. Згідно з діючими формами звітності ми пропонуємо чисту додану вартість визначати як суму чистого прибутку та фонду оплати праці.

Друга група методів оцінки та аналізу виробничого потенціалу підприємства об'єднує матричні (інтегральні) методи, сутність яких полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника потенціалу підприємства. До цієї групи відносять метод таксономічного аналізу, метод радару, метод рейтингової оцінки, метод дендритів, метод куль, індексний метод. Другу групу методів аналізу слід використовувати при структурному та цільовому підходах визначення виробничого потенціалу.

Найбільшого поширення набув метод оцінки виробничого потенціалу за допомогою інтегральних показників конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та розвитку підприємства. Кожен із цих показників автори [1] розглядають як сукупність групових показників, що характеризують той чи інший елемент. Конкурентоспроможність розглядається як сукупність одиничних та групових показників конкурентоспроможності продукції підприємства, а також ефективність функціонування підприємства та концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

Інвестиційну привабливість підприємства автори також представляють у вигляді інтегрованого показника, що включає фінансово-економічну привабливість, технологічно-майнова привабливість, соціальна привабливість та інші. Інтегральний рівень розвитку підприємства представлено як сукупність рівень масштабності і якості розвитку підприємства. Для діагностики інвестиційної привабливості підприємства пропонується використовувати експертну оцінку з її подальшою трансформацією у кількісно-рівневу.

Таким чином, кількісна оцінка виробничого потенціалу здійснюється на основі розрахунку комплексу інтегральних показників. Способи інтегрування показників оцінки виробничого потенціалу і ринкових можливостей будь-якого підприємства, значною мірою залежать від кількості показників і оцінок, від методів їхнього розрахунку, рівня значимості кожного показника й експертної оцінки. Проте рівень значимості та експертної оцінки залежить від людського фактора, тобто від того, хто визначає цей рівень, а отже має суб'єктивний характер.

Методи інтеграції показників, що використовуються в статистиці мають за основу розрахунок середніх значень показників (середньоарифметичної, середньозваженої, середньоквадратичної, середньої геометричної величини, медіани), при якому враховується значимість окремих показників для інтегрованої оцінки за допомогою уведення ваги або коефіцієнта значимості показника. Такий підхід для визначення інтегрованих оцінок виробничого потенціалу і ринкових можливостей підприємства застосувати складно. Складність ця викликана тим, що при використанні цього підходу цілком ігнорується фізична й економічна сутність показників оцінки.

Інші дослідники пропонують оцінювати виробничий потенціал на основі бальних оцінок кожного його елемента [5]. Проте, основна трудність полягає у визначенні кількості балів, що відповідають кожному показнику (елементу), оскільки вони відрізняються один від одного за фізичною і економічною суттю і мають суб'єктивне значення, залежно від суб'єкта, який складає шкалу балів.

Таким чином, при кількісній оцінці потенціалу підприємства необхідно враховувати значимість кожного виду потенціалу в загальній оцінці. Це дозволяють здійснити методи таксономічного аналізу, які дозволяють у загальному вигляді упорядкувати проблему багатовимірних об'єктів. На основі методу таксономії можливою є побудова узагальненої оцінки складного об'єкта або процесу. Метод багатовимірних порівнянь набув широкого застосування в економіці підприємств, зокрема в підведенні підсумків роботи, оцінці виконання планів, аналізі ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

При структурному підході визначення виробничого потенціалу ми пропонуємо використовувати методи математичного моделювання. Потенційна можливість математичного моделювання будь-яких економічних процесів, а саме: ефективність використання виробничих ресурсів, визначення резервів виробництва й оптимальної структури виробничого потенціалу, прогнозування цін на продукцію є важливими завданнями господарської діяльності підприємства. Аналіз системи управління і прогнозування займає в системі виробництва особливе місце і вивчає економічну ситуацію, аналізує динаміку виробничого потенціалу.

Залежно від об'єктів, які моделюють, і призначення моделей вихідна інформація, яку в них використовують, має різноманітний характер і походження. Вона може бути розділена на дві категорії: про минулий розвиток і сучасний стан об'єктів (економічні спостереження та їхня обробка) і про майбутнє прогнозування розвитку об'єктів, що включає дані про очікувані зміни їхніх внутрішніх параметрів та зовнішніх умов (прогнози). Друга категорія інформації є результатом самостійних досліджень, що також можуть бути виконані за допомогою моделювання.

Внаслідок динамічності економічних процесів, мінливості їхніх параметрів і структурних відносин ці процеси доводиться постійно тримати під спостереженням, необхідно мати стійку побудову нових даних. Оскільки спостереження за економічними процесами й обробка емпіричних даних звичайно займають чимало часу, то при побудові математичних моделей економіки потрібно коригувати вихідну інформацію з урахування фактора запізнення.

Моделюванню (побудові моделей) притаманні специфічні особливості, що відрізняють його від інших методів наукового пізнання. Це його універсальність, можливість широкого застосування в таких галузях, де раніше його ніколи не застосовували. Проте головна перевага методу моделювання в тому, що ним можна користуватись у тих виняткових випадках, коли всі інші методи непридатні для вивчення складних економічних явищ, які не піддаються безпосередньому спостереженню і дослідженню, або пов'язані з великим обсягом матеріальних витрат.

Важливою особливістю методу моделювання є те, що експериментування поведінки складної системи, в даному випадку співвідношення елементів виробничого потенціалу й отриманого чистого прибутку та валової доданої вартості, можна повторювати багаторазово, змінюючи при цьому множину різноманітних чинників, зважаючи на різні ситуації та змінюючи математичні схеми.

Відповідності до мети дослідження вирішальною ланкою для оптимізації структури ресурсного потенціалу є правильно вибрана модель математичного програмування, одночасно достатньо адекватна й не особливо складна. Завдання полягає також у правильному виборі методу відшкодування розв'язку цієї моделі, який зробить істотний внесок у розширення суті соціально-економічних процесів. Отже, при застосуванні методів оптимізації вивчають завдання альтернативного моделювання та встановлення стійкості неперервних лінійних моделей.

**Висновки.** Таким чином, виробничий потенціал підприємства можна визначити за трьома підходами. При використанні ресурсного підходу, ми пропонуємо крім загальноприйнятих показників ефективності використання кожного виду ресурсів визначати обсяг отриманого чистого прибутку, а також чистої і доданої вартості з 1 грн. основних засобів, матеріальних ресурсів та на одного працівника. При використанні структурного підходу при оцінці виробничого потенціалу пропонується використовувати математичне моделювання, на основі якого підприємство може прогнозувати формування оптимальної структури виробничого потенціалу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Довбенко В.І., Мельник В.М. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] // Львів: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2010. -232с.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. - № 3. - 2008. - С. 48-56.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства як об'єкт управління в перебігу еволюції теорії стратегічного управління / Н. С. Краснокутська // Вісн. Сум. держ. ун-ту. Сер. Економіка. – 2009. - № 1. – С. 169-177
4. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства /О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник//Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 1 С. 155-166
5. Тарасюк Г. М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку : монографія / Г. М. Тарасюк ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2008. – 277 с.
6. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [Монографія] / Б. Г. Шелегеда, Н.В. Касянова, А.Я. Берсуцький //НАН України. Ін-т економіки пром-ті / Донецьк: ДонУЕП, 2009. - 219с.

*Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.*