

SECTION 3. ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT

3.1 Методичні підходи до оцінювання виробничого потенціалу бізнес-структури

Сьогодні особливої актуальності набувають питання оптимізації виробничих бізнес-структур, ефективність їх функціонування та підтримка конкурентної позиції на ринку. У зв'язку зі стрімким розвитком технологічного процесу та поширенням інноваційної діяльності у світі і Україні зокрема, можна спостерігати, як акцент уваги перейшов зі сфери нарощування виробництва до маркетингово-аналітичної діяльності та розвитку інформаційних технологій. Однак, слід зазначити, що роль виробничої сторони не слід знецінювати, адже бізнес структура має змогу покращити стан внутрішнього середовища та сприяти розвитку економіки в країні.

Дану проблематику у своїх працях досліджували такі вітчизняні вчені: Андрійчук В. Г., Гаєвська Л. М., Горяча О. Л., Донець Ю. Ю., Должанський І. З., Жук Є. О., Кравець Т. В., Ліганенко І. В., Мацко Н. Г., Петрович Й. М., Федонін О. С. [100-110] та ін. Проте, у сучасних умовах питання оцінювання виробничого потенціалу бізнес-структури набуває все більшого значення, оскільки на сьогодні відсутній єдиний інтегральний критерій, який би дозволяв дати комплексну системну оцінку потенціалу бізнес-структури, що зумовило актуальність та своєчасність дослідження.

Поняття «виробничого потенціалу виробництва» безпосередньо є ключовим для дослідження. Місце виробничого потенціалу в загальній структурі потенціалу промислової бізнес-структури представлено на рис. 1.

Таким чином, виробничий потенціал є не лише показником, який показує схильність бізнес-структури до отримання максимально можливого результату у виробництві, але й являє собою сукупністю ресурсів, які взаємодіють з внутрішнім і зовнішнім середовищем бізнес-структури.

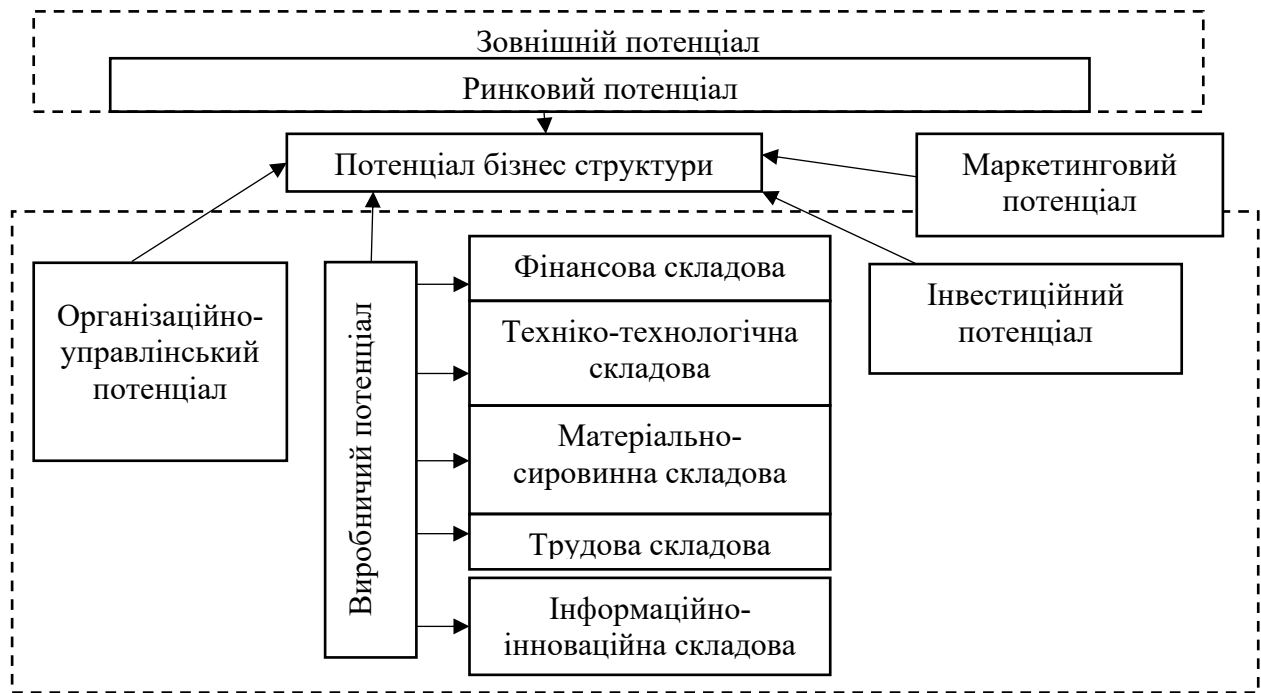


Рисунок 1.1 – Місце виробничого потенціалу в загальній структурі потенціалу промислової бізнес структури

Джерело: [100, с. 52-68]

Виробничий потенціал бізнес-структури має інтегрований характер і включає наступні складові: фінансову, техніко-технологічну, матеріально-сировинну, трудову та інформаційну. Від його якості і рівня забезпеченості ним бізнес-структур, залежать масштаби та результативність діяльності суб'єктів господарювання. Питання оцінювання рівня виробничого потенціалу бізнес-структури і формування стратегії управління наявним потенціалом, є однією з найбільш актуальних і значущих проблем, як з науково-дослідних позицій, так і з точки зору практичної значущості для діяльності бізнес-структури.

Різноманіття сучасних методичних підходів до оцінювання виробничого потенціалу бізнес-структури, їх переваги та недоліки представлені у табл.1.

Проведений аналіз показав, що існує безліч різноманітних методичних підходів до оцінювання виробничого потенціалу бізнес-структури. Кожен з них набув широкого використання, однак слід спершу визначитися з метою та особливостями об'єктів для аналізу. Використання перерахованих підходів можливе лише з урахуванням певних обмежень та допусків.

Таблиця 1.

Методичні підходи до оцінювання виробничого потенціалу бізнес-структури

Назва методу	Зміст методу	Переваги	Недоліки
Витратний метод	Встановлюється на рівні суми витрат на активну частину основних засобів, технологічний персонал частину оборотних активів, технологію та інформацію	Точне врахування кількості витрат на певний вид ресурсу	При розрахунку не задіяні усі види ресурсів, ігнорування перспектив розвитку бізнес-структури
Результативний метод	Базується на визначенні виробничого потенціалу відповідно до суми очікуваних доходів, що їх здатне отримати бізнес структура від виробничої діяльності	Допомагає прорахувати можливі результати діяльності та здійснити прогноз, урахування перспектив діяльності	Не враховує вагові коефіцієнти ресурсів, неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки
Порівняльний метод	Оцінка будується на співставленні показників бізнес-структури з аналогічними показниками конкурентів	Дає змогу врахувати не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію у цілому	Важко встановити лідера галузі, адже документація не всіх бізнес структур є відкритою
Експертний метод	Графоаналітична методика, що ґрунтується на врахуванні спектра показників із різних сфер діяльності та організаційної структури за допомогою рейтингу бізнес структур	Дозволяє оцінити потенціал із врахуванням думки експертів, що безпосередньо працюють на бізнес структурі	Думка експертів може бути суб'єктивною і не завжди вірною
Метод кореляційно-регресійний	Метод із застосуванням кореляційно-регресійних моделей оцінювання виробничого потенціалу	Дає змогу оцінити міру впливу на загальну величину результативного показника кожного із введених факторів	Складність у побудові моделі
Метод функцій	Величина виробничого потенціалу дорівнює обсягу випуску продукції, а величина його елементів – це частка від загального обсягу	Усі ресурси можуть використовуватися у загальноприйнятих одиницях виміру без переведення у порівняльний вигляд	Може бути не завжди вірним
Метод лінійної оптимізації	Сутність методу полягає у побудові оптимізаційного процесу за максимізації цільової функції	Дозволяє визначити максимально можливий рівень виробництва продукції при використанні наявних ресурсів	Складність розрахунку, відсутність нормативів витрачання ресурсів на виробництво продукції

Продовження таблиці 1

Назва методу	Зміст методу	Переваги	Недоліки
Метод еквівалента	Один з елементів виробничого потенціалу приймається за основу, а згодом за рахунок відповідних показників здійснюється перехід інших елементів потенціалу до такої величини	Враховує усі необхідні різновиди ресурсів	Існує ймовірність некоректного обрання елемента, що береться за основу
Метод грошової оцінки елементів виробничого потенціалу	Будується оцінка за допомогою сумування ресурсів у грошовому вимірі та дає змогу оцінити обсяги ресурсів	Простота використання дає змогу оцінити структуру виробничого потенціалу і визначити вплив на кінцевий результат	Можливості бізнес-структури залишаються за межами дослідження
Індексний метод	Розраховується за допомогою встановлення індексів ваги кожного з різновидів ресурсів	Найчастіше зіставляються показники звітного до базисного періоду	Не враховується пропорційність співвідношення окремих ресурсів
Індикативний метод	Розраховуються відхилення фактичних економічних параметрів виробництва від нормативних	Нормативи дають змогу виявити резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу	Нормативам, що враховуються при розрахунку притаманна суб'єктивність
Метод комбінацій	Методи оцінювання виробничого потенціалу комбінуються між собою	Є можливість скомбінувати найбільш доречні методи для окремо взятого бізнес-структури	Можлива складність в обрахунках

Джерело: систематизовано та узагальнено автором за [111-113]

Відповідно до аналізу літературних джерел, можемо зазначити, що незважаючи на різноманітність підходів, жоден з них не опрацьовано в окремій галузі, а особливо, на рівні конкретної бізнес-структури. Дані підходи не містять в собі клієнтоорієнтованість, не враховують галузеві особливості та є не достатньо практичними у роботі з конкретною бізнес-структурою.

Основні проблеми, які виникають при оцінюванні виробничого потенціалу

промислових бізнес-структур:

- по-перше, постає проблема у виборі найбільш значущих показників, за якими у подальшому буде проводитися оцінювання за відібраними складовими;
- по-друге, слід обрати або розробити підхід, який би охоплював усі показники, та відповідав їх комплексній оцінці.

На практиці для оцінки виробничого потенціалу застосовується традиційний підхід. Він представляє собою послідовну систему, яка зображена на рис. 2. Проте він не враховує галузевих особливостей бізнес-структур.

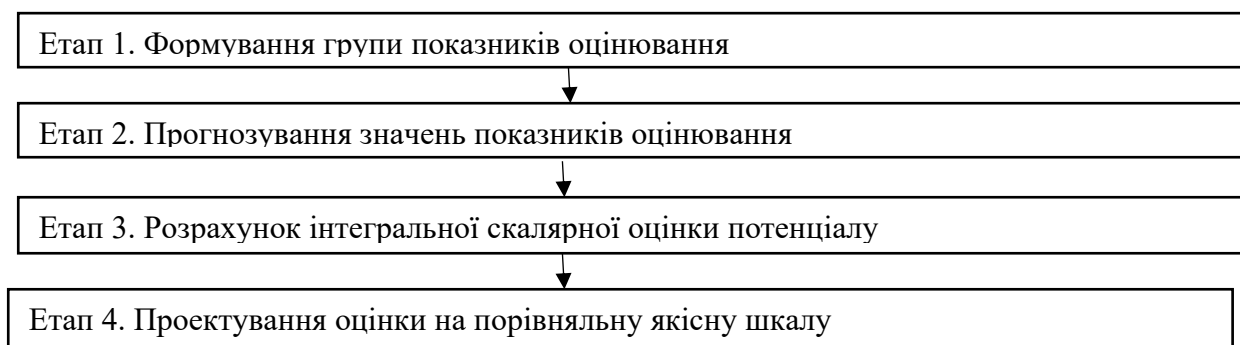


Рисунок 2. Послідовність оцінювання виробничого потенціалу
бізнес-структури

Джерело: [102, 107, 110, 115]

Не слід забувати, що показники оцінки виробничого потенціалу можуть бути представлені у кількісному та якісному вимірюванні, що ускладнює їх одночасне застосування. Усі недоліки вирішуються методом експертних оцінок, що базується на аналізі фахівців та їх оцінці якісним показником.

Для оцінювання виробничого потенціалу промислових бізнес-структур ми пропонуємо методичний підхід, який буде складатися з декількох етапів: виявлення та визначенні складових виробничого потенціалу бізнес-структури, визначенні їх рівнів та безпосередньо оцінка з подальшими рекомендаціями.

Перший етап буде полягати в пошуку інформації, її обробці та визначенні виробничого потенціалу конкретної бізнес-структури.

На другому етапі проводиться оцінювання виробничого потенціалу, що

базується на розрахунку його кількісних та якісних показників. На наступних етапах відбувається розробка та обґрунтування оцінки ефективності виробничого потенціалу.

Таким чином, запропонований підхід можна розділити на чотири етапи, рис. 3.

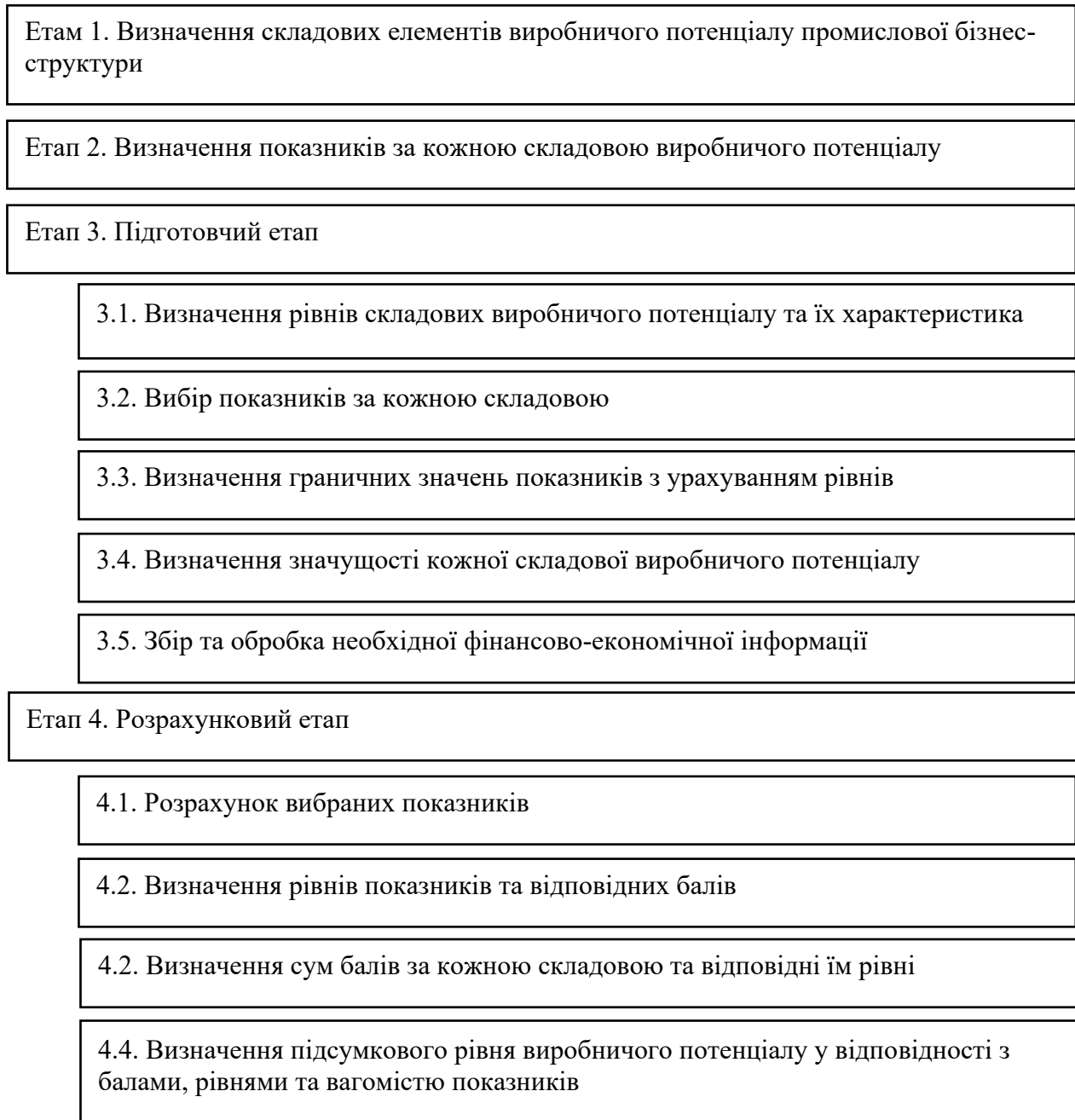


Рисунок 3. Алгоритм оцінювання виробничого потенціалу промислового

Джерело: узагальнено автором за [103]

Етап 1. Визначаємо складові виробничого потенціалу бізнес-структури, за

якими будемо проводити аналіз: техніко-технологічна, фінансова, трудова, інформаційна, сировинна.

Етап 2. На цьому етапі ми будемо визначати показники по кожній складовій виробничого потенціалу. Доцільним буде використання показників, що характеризуються кінцевими результатами діяльності бізнес-структури.

Набір основних показників для оцінювання рівня ефективності використання виробничого потенціалу, представлені у табл. 2.

Таблиця 2.

Основні показники для оцінювання рівня ефективності використання
виробничого потенціалу бізнес-структури

Назва складової		Показники, що характеризують
Фінансова складова	Показники ліквідності	коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт покриття; чистий оборотний капітал
	Показники платоспроможності (фінансової стійкості)	коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансування; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; коефіцієнт маневреності власного капіталу та інші
	Показники ділової активності	коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності оборотних активів; коефіцієнт оборотності виробничих запасів; коефіцієнт оборотності власного капіталу
	Показники рентабельності	рентабельність діяльності; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; рентабельність продукції; рентабельність продажу
Техніко-технологічна складова		коефіцієнт зносу; фондоозброєність; показник фондівіддачі; фондомісткість; коефіцієнт придатності; коефіцієнт оновлення; коефіцієнт вибуття; фондорентабельність
Матеріально-сировинна складова		питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції; частка матеріальних затрат до сукупних витрат; матеріаловіддача; матеріаломісткість; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; питома вага витрат на оплату праці у сукупних витратах; коефіцієнт співвідношення нематеріальних активів і чистого доходу від реалізації
Трудова складова		продуктивність праці; зарплатомісткість; частка оплати праці у собівартості продукції; зарплатовіддача; коефіцієнт обороту по прийому; коефіцієнт обороту по вибуттю; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт загального обороту; стабільність кадрів; показник трудомісткості праці; частка прибутку на одного працюючого; рівень дисципліни
Інформаційно-інноваційна складова		коефіцієнт оновлення продукції; коефіцієнт оновлення інформації; показник винахідницької (раціоналізаторської) активності; коефіцієнт повноти інформації; коефіцієнт інформаційної ємності; коефіцієнт використання засобів механізації управлінської праці та інші.

Джерело: узагальнено автором за [105, 115]

Етап 3. Підготовчий: збір інформації щодо самих показників, а саме визначення їх граничних рівнів, аналізувати вплив змін кожного показника на діяльність бізнес-структури; збір необхідної фінансової інформації.

Етап 4. Розрахунковий: аналіз зібраної інформації шляхом розрахунку усіх необхідних показників; визначення балів по результатам кожного з них та визначення підсумкової оцінки.

Отже, визначення ефективності виробничого потенціалу має проблеми як теоретичного характеру, так і практичного. Їх вирішення повинно базуватися на оцінці усіх економічних ресурсів: трудових, фінансових, інформаційних. Необхідно визначити здатність до їх перерозподілу, вплив на внутрішню та зовнішню діяльності бізнес-структури, що безпосередньо впливають на відповідну ефективність.

Застосування запропонованого підходу на практиці дозволить дослідити тенденції ефективності використання визначених елементів виробничого потенціалу та дасть змогу виокремити пріоритетні напрямки розвитку на майбутнє і поліпшити здійснення управління виробничим потенціалом бізнес-структури на основі оцінювання ефективності шляхом розробки та впровадження рекомендацій з удосконалення управління.