

ПОТЕНЦІАЛ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ОЦІНКА, РОЗВИТОК І ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ

Постановка проблеми. Прискорений розвиток ринкових відносин вимагає переорієнтації зусиль менеджменту підприємств з забезпечення конкурентних переваг, формування яких є гарантом ефективного функціонування підприємства і залежить від якості реалізації його потенціалу. На сучасному етапі поняття сутності потенціалу, його структури і методики оцінки залишається недостатньо розкритим як у вітчизняній і зарубіжній літературі. Саме тому актуальним є оцінка, розвиток та ефективність реалізації потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу цих аспектів присвячені роботи Краснокуцької Н.С. [3], Богатирьової А.Н. [5], Брагінець С.М. [6], Зінов'єва І.Ф. [2], які розглядають оцінку і ефективність використання потенціалу підприємств АПК, проте методичні аспекти цієї проблеми розкриті недостатньо.

Ціль статті: запропонувати методичні підходи до оцінки потенціалу, його розвитку та ефективності реалізації.

Виклад основного матеріалу. Термін «потенціал» можна визначити з одного боку як можливості певних осіб колективу, а з іншого як засоби, джерела, які можуть бути мобілізовані, введені в дію і використані для досягнення певних цілей.

Потенціал підприємства - інтегральне відображення поточних і майбутніх можливостей трансформувати вхідні ресурси в економічні блага за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей і, як наслідок, задовольняти корпоративні та суспільні інтереси (працівників підприємства та населення регіону, країни).

Потенціал суб'єктів господарювання знаходиться в тісному взаємозв'язку з конкурентоспроможністю. Конкурентоспроможність не є внутрішньою, природною якістю підприємства. Вона може бути виявлена тільки при наявності конкурентів (реальних чи потенційних). Конкурентоспроможність підприємства визначається ефективністю використання залучених у процес виробництва ресурсів (матеріальних, фінансових, людських). Однак не менш важливим при такій оцінці залишається облік маркетингового, виробничого, економічного, трудового потенціалу. Таким чином, потенціал конкурентоспроможності підприємства - здатність носія забезпечити потреби ринку по кожній номенклатурній позиції продукції за обсягом, якістю і ціні продукції підприємства у порівнянні з конкурентами.

Більшість методів оцінки потенціалу підприємства здійснюється саме виходячи з економічних показників, таких як величина прибутку, рентабельність, фондовіддача, виробіток на одного працівника, коефіцієнт фінансової незалежності, ліквідності і т.і. Нами пропонується проводити оцінку ефективності потенціалу не тільки виходячи з економічної і фінансової складової, а й враховувати соціальний та управлінський аспект (виходячи з об'єктивних і суб'єктивних складових).

До об'єктивних складових потенціалу підприємства належать: інноваційний потенціал (здатність підприємства в сфері розробки та впровадження інновацій); фінансовий потенціал (фінансова стабільність); матеріально-ресурсний потенціал (характеризує можливості формування та оновлення основних фондів); інформаційний потенціал (характеризує можливості створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне і повне забезпечення підприємства достовірною оперативною інформацією для прийняття рішень в діяльності підприємства); інфраструктурний потенціал (характеризує привабливість місця розташування підприємства з точки зору розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів).

До суб'єктивних складових потенціалу підприємства належать: трудовий потенціал (може виходити зі співвідношення заробітної плати працівника даного підприємства до середньої заробітної плати по галузі, регіону, або країні); науково-технічний потенціал (характеризує здібності працівників підприємства здійснювати дослідження та розробки, спрямовані на вдосконалення виробничих і технологічних процесів); управлінський потенціал (управлінська культура, сукупність можливостей забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності); маркетинговий потенціал.

Відзначимо, що для оцінки потенціалу підприємства, необхідно використовувати невелику кількість показників, що дозволить провести аналіз оперативно і скоротити трудомісткість розрахунків. Але в той же час, ці дані повинні найбільш точно розкривати суть досліджуваних процесів. Таким чином, в якості показників потенціалу суб'єктів господарювання пропонується використовувати не тільки його матеріально-ресурсну складову, як це прийнято у вітчизняній практиці, а й приділити увагу оцінці інтелектуального капіталу та трудового потенціалу, які є імпульсом розвитку підприємництва.

Під інтелектуальним потенціалом, в такому контексті буде розумітися сукупність знань і виробничого досвіду учасників та керівників суб'єктів господарювання, а також їх кваліфікація для здійснення господарської діяльності. Оцінку інтелектуального капіталу необхідно проводити виходячи з рівня освіти (середня освіта, середньо-спеціальна, вища) з використанням коефіцієнтів значимості складових і коефіцієнта редукції.

Для оцінки потенціалу підприємств скористаємося розрахунковими показниками (табл. 1). Як бачимо, у порівнянні з підприємством лідером показує, що найнижчий потенціал має «Вільнянський маслозавод».

Таблиця 1

Базові показники потенціалу підприємств

Найменування показників	Коефіцієнт вагомості	ПП Молокозавод «ОЛКОМ»		ВАТ «Вільнянський маслозавод»		ВДТ «Приазовський сирзавод»	
Трудовий потенціал, К _{тп}	0,15	0,84	0,13	0,55	0,08	0,59	0,09
Інтелектуальний капітал, К _{ік}	0,45	0,85	0,38	0,65	0,29	0,75	0,33
Матеріально-ресурсний потенціал, К _{мрп}	0,15	0,80	0,12	0,55	0,08	0,75	0,11
Фінансова стабільність, К _{фс}	0,25	0,95	0,24	0,61	0,15	0,85	0,21
Сумарний коефіцієнт, К _{бб}	1	×	0,87	×	0,60	×	0,74

*Розраховано на основі оперативних даних

Оцінку розвитку потенціалу підприємств проводимо з урахуванням деяких складових: рівень мотивованості персоналу, рівень організаційної та управлінської культури, інноваційності технологій, та залучення інвестицій. Кожен з цих показників (з урахуванням їх вагомості) даємо в порівнянні з провідним підприємством. Таким чином визначаємо ступінь розвитку потенційних можливостей підприємства. Як бачимо, найнижчий рівень розвитку на «Вільнянському заводі» ($K_{ук} = 0,12$, $K_{и} = 0,10$, $K_{ит} = 0,12$).

Розвиток потенціалу аналізованих підприємств

Найменування показників	Коефіцієнт вагомості	ПП «Молокозавод-«ОЛКОМ»		ВАТ «Вільнянський маслозавод»		ВДТ «Приазовський сирзавод»	
Мотивованість персоналу, Кмп	0,30	0,60	0,18	0,43	0,13	0,42	0,13
Організаційна культура, Кок	0,15	0,75	0,11	0,65	0,10	0,60	0,09
Управлінська культура, Кук	0,20	0,75	0,15	0,62	0,12	0,71	0,14
Інноваційність технології, Ки	0,20	0,68	0,14	0,58	0,12	0,86	0,17
Залучені інвестиції, Кі	0,15	0,76	0,11	0,65	0,10	0,82	0,12
Сумарний коефіцієнт, Кр	1	X	0,69	X	0,57	X	0,65

*Розраховано на основі опитування спеціалістів підприємств

Досягнення цілей розвитку підприємств визначаємо з урахуванням декількох складових: імідж підприємства, відповідність продукції стандартам, частка продукції, що користується платоспроможним попитом, ефективність менеджменту.

Таблиця 3

Досягнення цілей розвитку підприємств

Найменування показників	Коефіцієнт вагомості	ПП «Молокозавод-«ОЛКОМ»		ВАТ «Вільнянський маслозавод»		ВДТ «Приазовський сирзавод»	
Імідж підприємства, Кміп	0,35	0,95	0,33	0,60	0,21	0,87	0,30
Відповідність продукції стандартам, Квпс	0,25	0,98	0,24	0,78	0,20	0,66	0,17
Частка продукції, яка користується платоспроможним попитом, Кпп	0,15	0,95	0,14	0,88	0,13	0,95	0,14
Ефективність менеджменту забезпечення конкурентоспроможності, Кмзс	0,25	0,85	0,21	0,50	0,17	0,77	0,19
Сумарний коефіцієнт, Ксум	1	X	0,92	X	0,71	X	0,80
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємств, Ккп	1	X	0,83	X	0,63	X	0,73

* Розраховано на основі маркетингових досліджень

Як бачимо, найвищий ступінь досягнення цілей у ПП «Молокозавод - «ОЛКОМ», де потенціал вище (0,87), його розвиток (0,69), досягнення цілей (0,92) і у підсумку вище конкурентоспроможність (0,83).

Виходячи з запропонованих методичних підходів розробляється алгоритм управління потенціалом підприємства, який можна розділити на кілька основних етапів:

- аналіз ефективності використання ресурсів підприємства (економічних, фінансових, людських);
- виявлення найбільш «вразливих» місць діяльності;
- визначення найбільш важливих напрямків розвитку з метою реалізації потенціалу;
- розробка конкретних рішень щодо реалізації механізмів господарювання.

Визначаючи найбільш вразливі позиції, намічаємо шляхи їх поліпшення.

Висновки. Умовою прийняття ефективних рішень щодо реалізації потенціалу підприємства є правильне визначення показників, які його характеризують. Потенціал підприємства характеризують: технологічна, маркетингова, інформаційна, фінансова, організаційна, кадрова, інвестиційна та інноваційна складові. При оцінці важливо враховувати не тільки загальноприйняті економічні показники, а й суб'єктивні складові. Перевага такого виду оцінки полягає в тому, що стає можливим дати достовірну оцінку розвитку підприємства.

Анотація

У статті розкрито зміст поняття конкурентного потенціалу підприємства, запропонована методика його розрахунку на основі трьох блоків показників: базового розвитку та забезпечення досягнення цілей розвитку.

Ключові слова: підприємство, потенціал, конкурентоспроможність, методика.

Аннотация

В статье раскрыто содержание понятия конкурентного потенциала предприятия, предложена методика его расчета на основе трех блоков показателей: базового развития и обеспечения достижения целей развития.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, конкурентоспособность, методика

Annotation

The article is disclosed the content of the concept of competitive potential of the enterprise, and it is suggested a methodology of its calculation on the basis of three blocks of indicators: basic development and achieving development goals.

Key words: enterprise, potential, competitiveness, methodology

Список використаних джерел:

1. Зінов'єв Ф.В. Фактори, що обмежують діяльність менеджера, і їхнє подолання / Ф. В. Зінов'єв, В.М. Устименко // Економіка та держава № 11, 2012. – С. 23 – 25.
2. Зиновьев И.Ф. Сценарный анализ эффективности использования потенциала предприятия / И.Ф. Зиновьев // Методы исследования экономических процессов : монография / под ред. Ф.В. Зиновьева. – Саки : «Феникс», 2010. – С. 175-204.
3. Краснокуцька Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокуцька : навч. посіб. – Х., 2004. – 289 с.
4. Чкан В.А. Оценка конкурентоспособности предприятия / В.А. Чкан // Методы исследования экономических процессов: монография / под ред. д.э.н., проф. Зиновьева Ф.В. – Симферополь: «Феникс», 2009. – С. 107 – 116.
5. Богатырева А.Н. Определение факторов влияния на механизмы формирования и развития ресурсного потенциала в сельском хозяйстве / А.Н. Богатирьова // 36. наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – Мелітополь: Люкс, 2013. - № 1 (21), том 1. – 406 с. (С. 80-91).
6. Брагінець С.М. Напрями енергозбереження в молочному скотарстві / С.М. Брагінець, А.М. Брагінець, О.В. Голубовська // 36. наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – Мелітополь: Люкс, 2013. - № 1 (21), том 1. – 406 с. (С. 91-97).