

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

© Фещур Р.В., Тимошук М.Р., 2006

Розглянуто концепцію формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства з урахуванням базових груп показників, які характеризують продукцію, ресурси, операційну діяльність та нематеріальні активи. Запропоновано якісну шкалу оцінок для кількісних показників, розроблено методику побудови оцінювальної функції потенціалу підприємства.

The article deals with the concept of system formation of potential evaluation indexes regarding the enterprise development taking into account the basic groups of indexes, which characterize product, resources, operation activity and non-material assets. The qualitative scale of evaluation for quantitative indexes is offered, the methods of evaluation function construction of enterprise potential are worked out.

Постановка проблеми. За ринкових умов господарювання змістилися акценти з вирішення поточних організаційно-виробничих і фінансово-економічних завдань на формування та досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства. Така стратегічна переорієнтація підприємства на розвиток конкурентоспроможності не могла не позначитися на системі менеджменту підприємства, зокрема на розвитку стратегічного управління. Етапам розроблення стратегічних цілей і планів, а також організування їх досягнення, передують етап оцінювання потенціалу розвитку підприємства, що і є предметом цього дослідження.

Аналіз останніх наукових досліджень за проблемою. Потенціал розвитку підприємства характеризує можливість досягнення встановленої мети з урахуванням стану зовнішнього середовища та тенденцій зміни параметрів внутрішнього середовища підприємства.

Концепція економічного потенціалу підприємства детально розроблена у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Авдєєнко В., Ансофф І., Агапцов С., Герасимчук В., Долішній М., Злупко С., Котлов В., Крикавський Є., Краснокутська Н., Мікловда В., Манн Р., Мордвінцев А., Олексюк О., Пирожков С., Петрович Й., Пітюлич М., Попов Е., Рєпіна І., Спірін В., Садеков А., Фомін П., Фонотов А., Федонін О., Шаховська Л. та інших.

На думку П. Друкера до основних груп показників, які потрібно враховувати під час планування розвитку і вдосконалення підприємства, треба зачислити такі, що стосуються товарів і послуг, виробничих процесів, маркетингу, обслуговування, технології, підготовки і навчання кадрів та використання інформації.

Коробов М. пропонує крім основних (прибуток, валовий дохід та витрати) під час оцінювання результатів діяльності підприємства використовувати такі чотири групи показників: показники ліквідності, показники заборгованості та фінансової стійкості, показники оборотності, показники прибутковості.

В. Герасимчук до числа показників оцінювання потенціалу організації рекомендує зараховувати такі: чисельність персоналу, фондооснащеність праці, обсяг витрат на НДКР, обсяг реалізованої продукції, кількість типорозмірів продукції, рентабельність продукції, обсяг устаткування, що вводиться в експлуатацію, рівень кваліфікації робітників, ступінь узгодженості взаємоз'язків складових елементів виробничого потенціалу.

На теперішній час в наукових джерелах наведено значну кількість економічних показників функціонування і розвитку підприємства, а також описано системи економічних показників оцінювання результатів діяльності підприємства, які сформовані за певними принципами.

Оцінювання потенціалу розвитку підприємства можна здійснювати в умовах повної або часткової визначеності чи інформаційної невизначеності, відповідно до чого використовують різні методи оцінювання потенціалу [1; 2; 8; 9; 10]. На основі аналізу описаних в літературних джерелах підходів можна зробити висновок, що до основних вимог, яких потрібно дотримуватися під час формування вимог до розроблення системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства, варто зарахувати:

- ✓ систему показників, повинна бути повною, тобто охоплювати найважливіші фактори впливу на потенціал підприємства;
- ✓ система показників додатково повинна відображати оцінку потенціалу розвитку підприємства з зовнішнього погляду.

Окремими і важливими проблемами оцінювання потенціалу розвитку підприємства є розроблення кількісно-якісної шкали оцінок показників потенціалу, а також побудова оцінювальної функції за нечіткої класифікації в околі точок розриву функції [3].

Цілі статті. Цілі статті обумовлені необхідністю подальшого дослідження проблеми оцінювання потенціалу розвитку підприємства і полягають в тому, щоби обґрунтувати принципи побудови системи показників, а також виділити і сформулювати групи показників оцінювання потенціалу продукції, ресурсів, операційної діяльності та нематеріальних активів підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо систему показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства, в яку входять такі групи показників [1; 2]: продукції (Р 1 – інтегральний показник якості продукції, Р 2 – середній коефіцієнт оновлення асортименту продукції); ресурсів (Х 1 – інтегральний показник фінансового стану підприємства, Х 2 – середній темп приросту рентабельності, Х 3 – фондовіддача, Х 4 – середній коефіцієнт придатності основних засобів, Х 5 – питома вага матеріальних витрат в операційних витратах, Х 6 – середній темп приросту матеріаловіддачі, Х 7 – інтегральний показник якості персоналу підприємства, Х 8 – середній темп приросту виробітку на одного працівника); операційної діяльності (У 1 – коефіцієнт відтворюваності технологічного процесу, У 2 – середній темп приросту (зниження) питомої ваги операційних витрат у загальному обсязі доходу (виручки) від реалізації продукції); та нематеріальних активів (Z 1 – імідж підприємства, Z 2 – оцінка системи управління підприємством з урахуванням вимог ДСТУ ISO 9004-2001).

Формування системи показників оцінювання потенціалу розвитку підприємства базується на поєднанні двох суперечливих принципів – повноти охоплення факторів впливу на потенціал підприємства та мінімальності числа показників, які входять в систему. За твердженням В. Парето, на появу складної події вирішальний вплив має незначна кількість факторів (принцип 20/80), тому в системі показників подані лише ті, які характеризують дію цих найвагоміших чинників (продукції, ресурсів, операційної діяльності та нематеріальних активів). Цілком зрозуміло, що розширення кількості факторів, а з ними і кількості показників, не становить особливих труднощів, натомість набагато складніше сформулювати групи показників мінімальної конфігурації.

Відбір базових груп показників з сукупності можливих здійснюють з урахуванням необхідності врахування показників стану підприємства та тенденції їх зміни. Цим зумовлено включення в систему показників як абсолютних, так і відносних величин, зокрема темпів зміни і темпів приросту. Стосовно вибору проміжку часу, за який потрібно враховувати числові значення показників, то обґрунтованим вважається проміжок, який охоплює три послідовні роки. Вибір тривалішого проміжку часу в умовах постійних змін параметрів внутрішнього середовища може призвести до істотних зміщень оцінок. Оптимальним щорічним темпом зміни таких показників, як продуктивність праці, обсяги виручки від реалізації продукції, зниження витрат виробництва, рентабельність продукції варто вважати три відсотки.

Якщо числові значення економічного показника відкласти по осі ОХ, а якісні значення – по осі ОУ, то графік функції належності виглядатиме як лінія “сходінкового” вигляду. Змінну величину у, яка набуває якісних значень, можна розглядати як лінгвістичну (за означенням Л. Заде). Лінгвістичні змінні у теорії нечіткої логіки формуються експертами з встановленням терм-

множини значень [3]. Такою терм-множиною у нашому випадку буде: високий рівень, середній рівень, низький рівень. Ступінь належності числового значення показника до якісної оцінки є предметом експертного оцінювання за нечіткої класифікації в околі точок розриву функції.

В групу показників продукції (Р) включено інтегральний показник якості продукції, за допомогою якого відображають конкурентоспроможність продукції підприємства, а також середній коефіцієнт оновлення асортименту продукції, який характеризує питому вагу нових видів продукції, тобто продукції, яка перебуває на початкових стадіях життєвого циклу товару.

Інтегральний показник якості продукції (I_p) характеризує рівень конкурентоспроможності продукції, яку оцінюватимемо за такою шкалою: $I_p \in [0,95; 1]$ – потенціал високий, продукція конкурентоспроможна; $I_p \in [0,85; 0,95)$ – потенціал середній, продукція недостатньо конкурентоспроможна; $I_p \in [0; 0,85)$ – потенціал низький, продукція неконкурентоспроможна.

Коефіцієнт оновлення асортименту продукції (K_t^0) розраховується як відношення числа нових видів продукції до загальної кількості видів продукції. Середній коефіцієнт оновлення асортименту продукції ($\overline{K^0}$) визначають за формулою середньої геометричної. Він характеризує питому вагу нових видів продукції. Оцінювання значення цього коефіцієнта здійснюють за такою шкалою: $\overline{K^0} \in [0,5; 1]$ – високий рівень оновлення продукції; $\overline{K^0} \in [0,25; 0,5)$ – середній рівень оновлення продукції; $\overline{K^0} \in [0; 0,25)$ – низький рівень оновлення продукції.

Будь-яка діяльність підприємства (виробнича, фінансова, інвестиційна, інноваційна тощо) пов'язана з рухом грошових коштів, який описується сукупністю фінансових показників: показників ліквідності (загальної, абсолютної, швидкої, готівкової тощо); показників фінансової стійкості та заборгованості (співвідношення залучених та власних коштів, коефіцієнт маневреності власних коштів, коефіцієнт автономії тощо); показників оборотності; показників прибутковості.

Коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{3Л}$) характеризує можливість підприємства генерувати достатню кількість грошових коштів для покриття термінових зобов'язань. Він обчислюється як відношення оборотного капіталу до поточних зобов'язань. Оцінювання рівня коефіцієнта $K_{3Л}$ здійснюють з урахуванням таких співвідношень: $K_{3Л} \geq 2$ – високий рівень; $K_{3Л} \in [1,5; 2)$ – середній рівень; $K_{3Л} < 1,5$ – низький рівень.

3 групи показників фінансової стійкості та заборгованості виділено коефіцієнт, який характеризує питому вагу залученого капіталу у власному капіталі, тобто відображає рівень заборгованості підприємства та рівень можливості залучення додаткових позичкових коштів.

Оцінювання значення коефіцієнта співвідношення залученого та власного капіталу ($K_{3В}$) здійснюють з урахуванням такої умови: $K_{3В} \in [0; 0,5)$ – високий рівень; $K_{3В} \in [0,5; 1)$ – середній рівень; $K_{3В} \geq 1$ – низький рівень.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів ($K_{ОЗ}$), характеризує мобільність оборотних засобів, тим самим – швидкість появи вільних грошових коштів на підприємстві. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів обчислюється як відношення обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції до середнього залишку оборотних активів.

Оцінювання коефіцієнта оборотності обігових коштів здійснюють за такими співвідношеннями: $K_{ОЗ} \geq 1,1 \cdot \overline{K_{ОЗ}}$ – високий рівень; $K_{ОЗ} \in [\overline{K_{ОЗ}}; 1,1 \cdot \overline{K_{ОЗ}})$ – середній рівень; $K_{ОЗ} < \overline{K_{ОЗ}}$ – низький рівень ($\overline{K_{ОЗ}}$ – середньогалузевий коефіцієнт оборотності обігових засобів або середній для групи однотипних підприємств, які є лідерами в галузі).

Інтегральну оцінку фінансового стану підприємства ($I_{фс}$) визначатимемо з урахуванням трьох показників (коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта співвідношення залученого та власного капіталу і коефіцієнта оборотності обігових коштів) за такою формулою:

$$I_{фс} = \lambda_1 \cdot y_1(K_{3Л}) + \lambda_2 \cdot y_2(K_{3В}) + \lambda_3 \cdot y_3(K_{ОЗ}), \quad (1)$$

де $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3$ – коефіцієнти вагомості оцінок, розрахованих на основі фінансових коефіцієнтів ($\lambda_1 + \lambda_2 + \lambda_3 = 1$; $\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3 > 0$); $y_1(K_{3Л})$ – оцінка фінансового стану підприємства з урахуванням коефіцієнта

загальної ліквідності; $y_2(K_{3B})$ – оцінка з урахуванням значення показника співвідношення залученого і власного капіталу; $y_3(K_{O3})$ – оцінка на підставі коефіцієнта оборотності обігових коштів.

Прибутковість (рентабельність) капіталу слугує узагальнювальним показником ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Оцінювання динаміки приросту рентабельності капіталу $\bar{T}_r$ доцільно здійснювати з урахуванням таких співвідношень: $\bar{T}_r \geq 10$ – високий темп приросту рентабельності; $\bar{T}_r \in [5; 10)$ – середній темп приросту рентабельності; $\bar{T}_r < 5$ – низький темп приросту рентабельності.

Ефективність використання основних засобів можна оцінити за допомогою часткових показників, які характеризують окремі напрями використання основних засобів, і узагальнювальних показників (фондовіддача, фондомісткість) [4]. Оцінювання рівня фондовіддачі потрібно здійснювати з урахуванням такої умови: $f \geq 1,1 \cdot \bar{f}$ – висока фондовіддача; $f \in [\bar{f}; 1,1 \cdot \bar{f})$ – середня фондовіддача; $f < \bar{f}$ – низька фондовіддача ($\bar{f}$ – середньогалузевий рівень фондовіддачі або середній для групи підприємств, які тримають лідерство в галузі).

Коефіцієнт придатності (K_{Π}) характеризує частку вартості основних засобів, яка не перенесена на продукцію. Середній коефіцієнт придатності основних засобів ($\bar{K}_{\Pi}$) визначається за формулою середньої геометричної.

Оцінювання показника придатності основних засобів здійснимо за таким співвідношенням: $\bar{K}_{\Pi} \geq 50$ – високий рівень придатності; $\bar{K}_{\Pi} \in [40; 50)$ – середній рівень придатності; $\bar{K}_{\Pi} < 40$ – низький рівень придатності. У роботі [5] пропонується зараховувати до середнього рівня придатності основні засоби з рівнем зношеності 51–69 %. Неявно за допомогою показника придатності відображено інтенсивність інвестиційної діяльності підприємства.

Питому вагу матеріальних витрат в операційних витратах (d_m) доцільно оцінювати з урахуванням такого співвідношення: $d_m \leq 0,9 \cdot \bar{d}_m$ – рівень показника високий; $d_m \in [0,9 \cdot \bar{d}_m; \bar{d}_m)$ – рівень показника середній; $d_m > \bar{d}_m$ – рівень показника низький ($\bar{d}_m$ – середньогалузевий рівень).

Матеріаловіддача характеризує обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції, яка припадає на 1 грн матеріальних витрат. Оцінювання середнього темпу приросту матеріаловіддачі ($\bar{T}_m$) доцільно здійснювати з урахуванням такої умови: $\bar{T}_m \geq 2,5$ – високий рівень; $\bar{T}_m \in [1; 2,5)$ – середній рівень; $\bar{T}_m < 1$ – низький рівень. Неявно середній темп приросту матеріаловіддачі відображає вплив інноваційної діяльності підприємства, аналогічно як і показники операційної діяльності.

Інтегральний показник якості персоналу підприємства (I_{Π}) визначають з урахуванням їх кількісних і якісних характеристик, зокрема середнього віку, освітнього рівня, професійної майстерності, стажу праці персоналу тощо. Розрізнятимемо три рівні інтегрального показника якості персоналу, які встановлюють експертним методом: високий, середній і низький рівні.

Узагальнюючим показником оцінювання ефективності використання трудових ресурсів слугує продуктивність праці, яка виражається через виробіток на одного працівника. Оцінювання рівня середньорічного темпу приросту виробітку ($\bar{T}_w$) доцільно здійснювати з урахуванням такого співвідношення: $\bar{T}_w \geq 1,5$ – високий рівень; $\bar{T}_w \in [0,5; 1,5)$ – середній рівень; $\bar{T}_w < 0,5$ – низький рівень.

До числа базових показників операційної діяльності підприємства доцільно зарахувати показники, які характеризують стан і ефективність технологічних процесів. Стан операційної діяльності можна оцінити за допомогою коефіцієнта відтворюваності технологічного процесу, а ефективність – за рівнем питомої ваги операційних витрат щодо доходу (виручки) від реалізації продукції.

Коефіцієнт відтворюваності технологічного процесу C_p характеризує адекватність технологічного процесу протягом встановленого проміжку часу [6, 421; 7, 188]. Оцінювання рівня коефіцієнта відтворюваності здійснюють за такою шкалою: $C_p \geq 1,5$ – процес повністю контрольований; $C_p \in [1; 1,33)$ – процес відбувається адекватно (в межах контрольованості параметра); $C_p \in [0; 1)$ – процес відбувається неадекватно.

Однією з істотних характеристик якості операційної діяльності підприємства слугує рівень операційних витрат. Зниження питомої ваги операційних витрат у загальному обсязі реалізованої

продукції призводить до підвищення прибутковості виробничо-господарської діяльності підприємства. Оцінювання рівня зниження питомої ваги операційних витрат ($\bar{T}_d$) здійснимо з урахуванням таких співвідношень: $|\bar{T}_d| \geq 2$ – високий рівень; $|\bar{T}_d| \in [1; 2)$ – задовільний рівень; $|\bar{T}_d| < 1$ – низький рівень.

Рівень показників нематеріальних активів (іміджу підприємства – I_M ; оцінки системи менеджменту підприємства – I_Y) встановлюється експертами, які неформально враховують сукупність факторів, що впливають на якісні оцінки цих показників.

Під час оцінювання значень показників потенціалу продукції, ресурсів, операційної діяльності і нематеріальних активів виділено три рівні ($y = 0$ – низький рівень; $y = c$ – середній (задовільний рівень); $y = d$ – високий рівень). Якщо виразити оцінки показників у 100-бальній шкалі, то високому рівню відповідатиме значення $d = 100$ балів, середньому – $c = 80$ балів, і незадовільному – 0 балів. Нерівномірність розробленої шкали оцінок дає змогу врахувати умову неможливості компенсування незадовільного значення одного з показників високим рівнем інших.

Розглянемо детальніше питання побудови функції належності (оцінювальної функції). Як відзначається в [6, 16–19] до найпоширеніших типів моделей функції належності зараховують трапецієподібну, трикутну або квазідзвоноподібну функції. Можливість побудови і використання нелінійної S-подібної оцінювальної функції (функції належності) розглядається нижче.

Оцінювальна функція $y = f(x)$ в загальному вигляді являє собою розривну в точках $x = a$, $x = b$ (зростаючу чи спадну) функцію. При $x < a$ оцінка становить нуль балів, при $a \leq x < b$ оцінка дорівнює 80 балів ($c = 80$) і при $x \geq b$ оцінка є максимальною ($y = d = 100$). Розрив функції в точці $x = a$ можна вважати виправданим. Щодо розриву оцінювальної функції в точці $x = b$, то пропонується в околі цієї точки побудувати гілку оцінювальної функції, яка буде відповідати таким емпірично (експертно) встановленим вимогам:

$$y = \begin{cases} d, & \text{при } x = b; \\ 0,975 \cdot d, & \text{при } x = 0,975 \cdot b; \\ 0,225 \cdot d, & \text{при } x = 0,95 \cdot b; \\ c, & \text{при } a \leq x \leq 0,925 \cdot b. \end{cases}$$

Цю гілку оцінювальної функції аналітично можна виразити за допомогою S-подібної кривої так:

$$y = \alpha + \frac{(b - \alpha) \cdot x^\theta}{\gamma + x^\theta} = \alpha + (b - \alpha) \cdot \frac{1}{1 + \frac{\gamma}{x^\theta}}, \quad (2)$$

де $\alpha, \beta, \gamma, \theta$ – параметри функції.

Графік модифікованої функції показано на рис. 1.

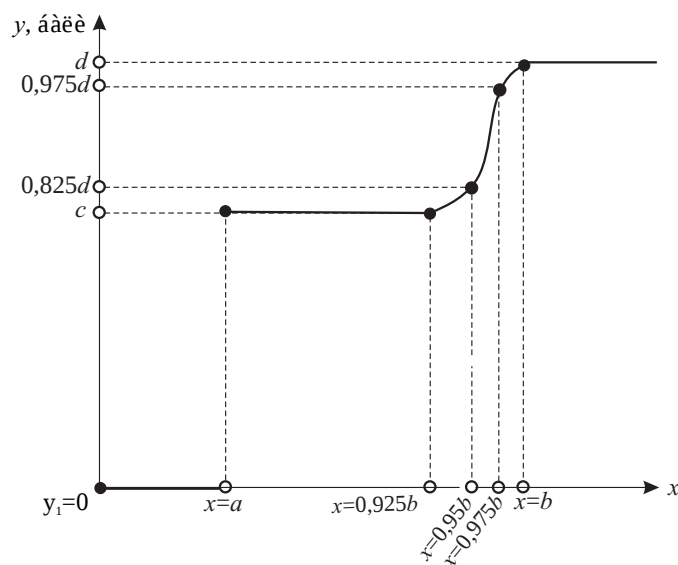


Рис. 1. Графік модифікованої зростаючої оцінювальної функції

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розроблена система показників оцінювання потенціалу продукції, ресурсів, операційної діяльності та нематеріальних активів дає змогу на підставі конкретних числових значень показників кожної групи встановити рівень (високий, середній, низький) складових потенціалу підприємства.

Подальших досліджень вимагає проблема встановлення інтегральної числової (якісної) оцінки потенціалу розвитку підприємства. Перспективним напрямком дослідження цієї проблеми виглядає пошук аналітичної форми оцінювальної функції.

1. Система індикаторів управління розвитком компанії. Матеріали Літнього Інституту SEUME. – Ялта, 2001. 2. Тимошук М.Р., Фецир Р.В. Оцінювання потенціалу розвитку підприємства // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Вісник НУ “Львівська політехніка”. – 2003. – № 494. – С. 153 – 160. 3. Матвійчук А.В. Аналіз та прогнозування фінансово-економічних систем із застосуванням теорії нечіткої логіки: Монографія. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с. 4. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с. 5. Агапцов С.А., Фомин П.А., Шаховская Л.С., Мордвинцев А.И. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия. – М.: Высшая школа, 2002. – 398 с. 6. Фецир Р.В., Барвінський А.Ф., Кічор В.П. та інші. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти. – Львів: “Інтелект–Захід”, 2003. – 576 с. 7. Вардсман Стівен Б., Джоуб Дж. Маркус. Статистичні методи забезпечення якості. – К.: Видавничий дім Київськ. Нац. торг.-економ. ун-ту, 2003. – 254 с. 8. Воронкова А.К., Рамазанов С.К., Родіонов О.В. Моделювання управлінням конкурентоспроможністю підприємства: еколого-організаційний аспект. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В.Даля, 2005. – 368 с. 9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с. 10. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК: 338.33

О.О. Цогла

Національний університет “Львівська політехніка”

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕВОЛЮЦІЇ РОЗУМІННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© Цогла О.О., 2006

Уточнено етапи еволюції розуміння стратегії диверсифікації діяльності підприємства. Виділено особливості кожного етапу. Здійснено огляд основних етапів розвитку стратегії диверсифікації діяльності підприємства. Сформульовано характерні ознаки, що притаманні кожному з етапів розвитку стратегії диверсифікації діяльності підприємства.

The article clarify stage historical development strategy function of diversifications enterprises, explain especially. Develop viewing fundamental stage development strategy function of diversifications enterprises and distinguish typical feature. Formulate typical feature inherent everybody stage development strategy function of diversifications enterprises.

Постановка проблеми і її зв'язок з важливими науковими завданнями Ринкове господарство під час розвитку пройшло через багато етапів, кожен з яких характеризувався різноманітним поєднанням спеціалізації та диверсифікації як асиметричних форм організації виробництва. Диверсифікація діяльності підприємств зазнала тривалого шляху розвитку і досліджень паралельно з розвитком ринкового господарства. Чітка тенденція до диверсифікації напрямків діяльності в західних компаніях намітилася в 20-х роках XX століття, саме в цей час зароджуються