

УДК [624:005.936.3]:338.124.4

В. В. БОБИЛЬ^{1*}, Т. С. ОБЕРЕМОК¹

^{1*}Каф. «Облік, аудит та інтелектуальна власність», Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, вул. Лазаряна, 2, Дніпропетровськ, Україна, 49010, тел. (056) 373-15-69, ел. пошта vladimir_bobyl@list.ru

¹ Каф. «Облік, аудит та інтелектуальна власність», Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна, вул. Лазаряна, 2, Дніпропетровськ, Україна, 49010, тел. (067) 970-89-40, ел. пошта tanja55556@mail.ru.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Мета. Робота присвячена удосконаленню методичного підходу щодо визначення потенціалу будівельних підприємств в умовах економічної кризи. **Методика.** У роботі запропоновано новий підхід до елементного складу потенціалу підприємства та визначення площі «квадрату потенціалу». **Результати.** У роботі наведено методичний підхід до розрахунку площі «квадрату потенціалу». Для більш точного визначення потенціалу будівельних підприємств пропонується використовувати розширене коло показників, які б враховували особливості оцінки підприємств будівельної галузі в умовах економічної кризи. **Наукова новизна.** Запропоновано удосконалений методичний підхід для визначення потенціалу будівельних підприємств в умовах кризи. **Практична значимість.** Використання наведеного методичного підходу дозволить менеджерам будівельних підприємств приймати ефективні управлінські рішення в умовах економічної кризи.

Ключові слова: будівельні підприємства; економічна криза; потенціал підприємства; складові потенціалу; площа квадрату потенціалу.

Постановка проблеми

Сучасна фінансово-економічна криза негативно вплинула на економіку України у тому числі на діяльність будівельних підприємств. Для забезпечення їх подальшого розвитку необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та антикризові елементи потенціалу. Це зумовлює певну увагу керівників підприємств до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їх потенційних економічних можливостей. Будівельні підприємства, як і більшість вітчизняних підприємств, потребують достовірного визначення рівня свого потенціалу для розвитку ключових напрямків діяльності з метою адаптації до значних змін факторів зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Істотний внесок у розробку окремих аспектів оцінки потенціалу підприємств внесли фундаментальні теоретичні праці таких вітчизняних і закордонних вчених, як: Н. С. Краснокутська [1], О. С. Федонін [3], І. М. Репіна,

О. І. Олексюк. Найбільш відомим графічним методом оцінки потенціалу підприємства є графоаналітична модель «квадрат потенціалу», який був запропонований у 1998 році в наукових працях І. М. Репіної [2]. Цей метод дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Мета статті

Робота присвячена удосконаленню методичного підходу щодо визначення потенціалу будівельних підприємств в умовах економічної кризи.

Результати

Діагностика потенціалу підприємства за допомогою методу «квадрат потенціалу» здійснюється через систему показників вказаними на рисунку 1.

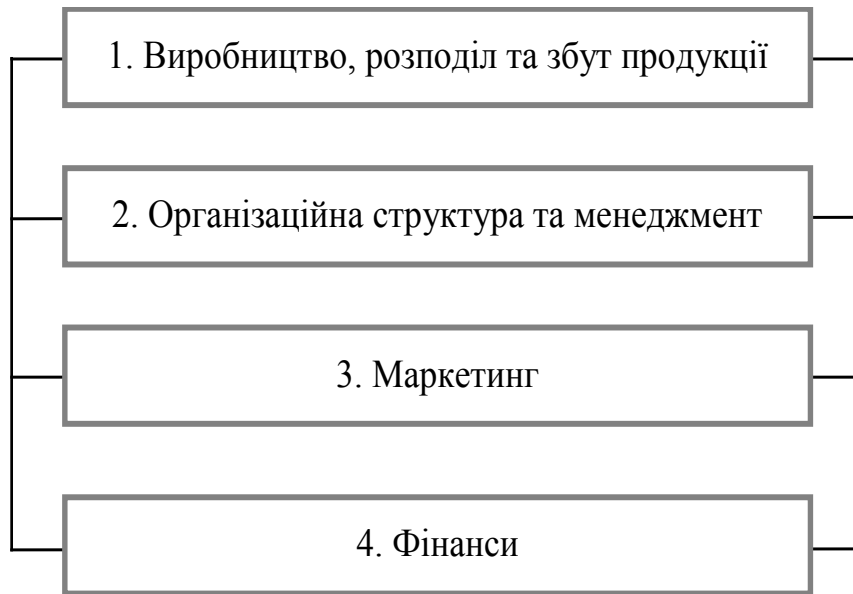


Рис. 1. Розподіл діяльності підприємства за функціональними блоками для оцінювання його потенціалу [2]

За першим блоком — «Виробництво, розподіл та збут продукції» — аналізується:

1. Обсяг виробництва.
2. Фонди виробництва.
3. Показник зносу ОФ.
4. Фондоозброєність праці.
5. Рентабельність виробництва.
6. Обсяг реалізації продукції.
7. Чистий прибуток

За другим блоком — «Організаційна структура та менеджмент» — розглядається:

1. Кількісний і якісний склад робітників.
2. Продуктивність праці.
3. Рівень оплати праці.

Наступний, третій блок — «Маркетинг» — передбачає дослідження:

1. Ринку, товару та каналів збуту.
2. Нововведень.
3. Комунікаційних зв'язків, інформації та реклами.
4. Маркетингових планів і програм.

І останній, четвертий блок — «Фінанси» — потребує аналізу фінансового стану підприємства за допомогою показників:

1. Рентабельності.
2. Ліквідності.
3. Фінансової стійкості.
4. Ділової активності [2].

В основу розрахунку кінцевої рейтингової оцінки покладається порівнювання підприємств

за кожним показником з чотирьох названих функціональних блоків з умовним еталонним підприємством або з реальним підприємством, що має найліпші результати на ринку. Таким чином, базою для рейтингової оцінки стану та рівня використання підприємницького потенціалу є не суб'єктивні думки експертів, притаманні більшості інших методик оцінювання, а найвищі результати, досягнуті в реальній конкурентній боротьбі.

Але слід зазначити, що існуючий метод «квадрат потенціалу» має певні недоліки:

- оцінити потенціал підприємств можливо тільки за напрямками, а не у загальному значенні;

- мала кількість показників у кожному блоці. Для того щоб забезпечити максимально необхідну інформацію про стан власного ресурсу й, володіючи нею, оцінити позиції й напрямки розвитку, виходячи зі стану зовнішнього оточення, метод повинен містити досить максимальне для аналізу число показників, по необхідності здатних бути відображеними в інтеграційному процесі;

- не розкрита можливість оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, що є дуже важливим саме для будівельних підприємств;

- метод ефективний тільки в умовах відносно стабільного зовнішнього та внутрішнього середовища.

Для більш точного визначення потенціалу будівельних підприємств пропонується використовувати розширене коло показників, які б враховували особливості оцінки підприємств будівельної галузі в умовах кризи, а саме:

1) у блок «Виробництво» пропонується додатково ввести такі показники:

- виробничу потужність;
- рентабельність будівництва, %;
- фондівдачу, грн./грн;
- суму витрат на удосконалення техніки та технології, грн.;

2) у блок «Організаційна структура й менеджмент»:

- адміністративні витрати на 1 грн. реалізованого будівництва, грн./грн.;
- зарплатоємність будівництва, грн./грн.

3) у блок «Маркетинг»:

- темп зростання доходу від реалізації, %;

- витрати на збут на 1 грн. реалізованого будівництва, грн./грн.;

у блок «Фінанси»:

- рентабельність власного капіталу;
- вплив ринкових ризиків на фінансові результати підприємства.

На практиці потенціал будь-якого підприємства за формою не являє собою правильний квадрат. Як правило, це чотирикутник, діагоналі якого перетинаються під кутом 90°. Враховуючи цей факт пропонується визначати сукупний потенціал підприємства за площею фігури (рис. 2).

Для розрахунку сукупного потенціалу будівельного підприємства за площею фігури пропонується така формула:

$$П = \frac{1}{2} (B + M)(O + \Phi), \quad (1)$$

де В, М, Ф, О – відповідно виробничий потенціал, маркетинговий, потенціал організаційної структури та менеджменту, фінансовий потенціал.

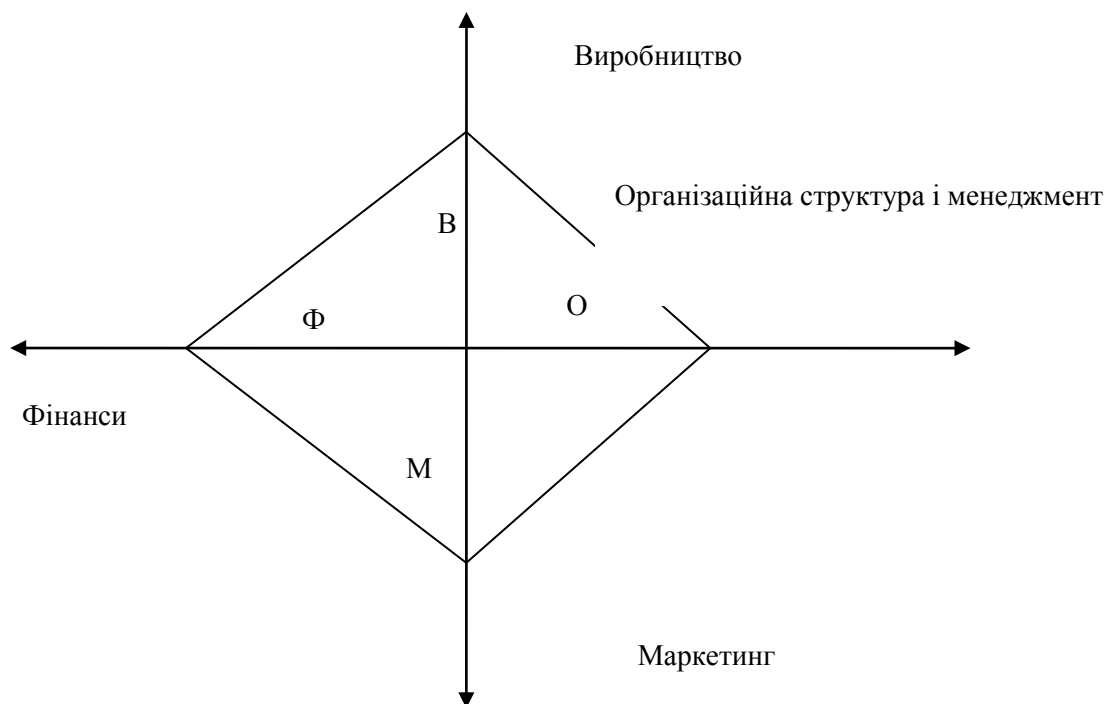


Рис. 2. Сукупний потенціал підприємства

Алгоритм методики пропонується проводити таким чином:

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}), де в рядках записані номери пока-

зників ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), а в стовпцях – назви будівельних підприємств, потенціал яких аналізується ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. Для кожного показника знаходимо його найліпше значення і проводимо ранжиру-

вання будівельних підприємств з визначенням відповідного місця. Приклад вхідних даних з визначенням відповідного місця за вектором «Маркетинг» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Маркетинг будівельних підприємств

№ пор.	Показник	Будівельне підприємство	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3	Будівельне підприємство	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3
1	Обсяги поставок на внутрішній ринок, %	94	96	89	92	2	1	4	3
2	Обсяги витрат на нововведення, тис. грн	926	450	842	1750	2	4	3	1
3	Обсяги витрат на комунікаційні зв'язки та рекламу, тис. грн	50	20	110	80	3	4	1	2
4	Наявність маркетингових планів та програм, шт.	5	2	8	6	3	4	1	2
5	Темп зростання доходу від реалізації, %	107	60	64	61	1	4	2	3
6	Витрати на збут на 1 грн реалізованого будівництва, грн/грн	0,024	0,035	0,025	0,013	2	4	3	1
	Сума місць	-	-	-	-	13	21	14	12

3. Для кожного підприємства знаходимо суму місць (P_j), отриманих у процесі ранжирування за формулою [3]

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \quad (2)$$

$P_{j \text{ буд.підпр.}} = 2+2+3+3+1+2 = 13$ (див. табл. 1).

4. Трансформуємо отриману в ході ранжирування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства, за формулою [3]:

$$B_k = 100 - (P_j - n) \frac{100}{n(m-1)} \quad (3)$$

У нашому прикладі величина маркетингового потенціалу будівельного підприємства складає:

$$B_{k \text{ МАРКЕТИНГ БУД. ПІДПР.}} = 100 - (13 - 6) * \frac{100}{6 * (4 - 1)} = 61,11$$

Аналогічно робляться розрахунки за іншими векторами та підприємствами-конкурентами.

Визначаємо довжину всіх векторів, потім квадрат потенціалу будівельного підприємства і кожного його конкурента.

6. Знаходимо сукупний потенціал підприємства за формулою 1.

За кожним вектором, максимальне значення потенціалу підприємства може дорівнювати 100 у.о., тоді довжина діагоналі чотирикутника може бути не більше 200 у.о. Таким чином, ма-

ксимальне значення потенціалу може отримати найкраще в своїй галузі підприємство – на рівні $\frac{1}{2} \cdot 200 \cdot 200 = 20000$ у.о., мінімальне – 0 у.о.

Розмах варіації складає 20000 у.о.

Тоді, розділяючи сукупний потенціал на низький, середній та високий, величина інтервалу складе: $(20000-0)/3 = 6667 \approx 7000$ у.о.

Отримані значення сформовано в табл. 2.

Таблиця 2

Шкала значень сукупного потенціалу будівельних підприємств

Показник	Діапазон значень, у.о
Низький потенціал	0 – 7000
Середній потенціал	7001 - 14000
Високий потенціал	14001 - 20000

Висновок

За допомогою запропонованої методики можна визначати сукупний потенціал будівельного підприємства, що є більш зручним для порівняння з потенціалом інших підприємств галузі, ніж порівняння за їх складовими. А за допомогою наведеної шкали можна визначити рівень потенціалу будівельного підприємства в умовах кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – Київ : Центр навчальної літератури. – 2005. – 352 с.
2. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262—271.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2005. – 261 с.

В. В. БОБЫЛЬ^{1*}, Т. С. ОБЕРЕМОК¹

^{1*}Каф. «Учет, аудит и интеллектуальная собственность», Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна, ул. Лазаряна, 2, Днепропетровск, Украина, 49010, тел. (056) 373-15-69, эл. почта vladimir_bobyl@list.ru

¹Каф. «Учет, аудит и интеллектуальная собственность», Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта имени академика В. Лазаряна, ул. Лазаряна, 2, Днепропетровск, Украина, 49010, тел. (067) 970-89-40, эл. почта tanja55556@mail.ru

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Цель. Работа посвящена разработке нового методического подхода к определению потенциала строительных предприятий в условиях экономического кризиса. **Методика.** В работе предложен новый подход к элементному составу потенциала предприятия и определение площади «квадрата потенциала». **Результаты.**

В работе приведен методический подход к расчету площади «квадрата потенциала». Для более точного определения потенциала строительных предприятий предлагается использовать расширенный круг показателей, которые бы учитывали особенности оценки предприятий строительной отрасли в условиях экономического кризиса. **Научная новизна.** Предложено усовершенствованный методический подход для определения потенциала строительных предприятий в условиях кризиса. **Практическая значимость.** Использование приведенного методического подхода позволит менеджерам строительных предприятий принимать эффективные управленческие решения в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: строительные предприятия; экономический кризис; потенциал предприятия; составляющие потенциала; площадь «квадрата потенциала».

V. BOBIL^{1*}, T. OBEREMOK¹

^{1*} Dep «Accounting, Audit and Intellectual Property», Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, Lazaryan St., 2, Dnipropetrovsk, Ukraine, тел. (056) 373-15-69, e-mail vladimir_bobyl@list.ru

¹ Dep «Accounting, Audit and Intellectual Property», Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan, Lazaryan St., 2, Dnipropetrovsk, Ukraine, тел. (067) 970-89-40, e-mail tanja55556@mail.ru.

AN ESTIMATION OF POTENTIAL OF BUILDING ENTERPRISES IS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

The purpose. The work is dedicated to the development of a methodical approach to determination of the building companies' potential in the conditions of economic crisis. **Methods.** The paper presents a new methodological approach to element composition of the companies' potential and determination of the area to the "square of potential". **The results.** The paper presents a methodological approach to determination of the area to the "square of potential". For a more precise definition of the capacity building enterprises are encouraged to use an expanded range of indicators that take into account the peculiarities of assessment of enterprises of the construction industry during the economic crisis. **Scientific novelty.** An improved methodological approach for determination of the building companies' potential in the conditions of crisis. **The practical significance.** Using the above methodological approach will allow to the managers of building companies to accept effective administrative decisions in the conditions of economic crisis.

Key words: building companies, economic crisis, company's potential, constituents of potential, the area to the "square of potential".

Надійшла до редколегії 25.05.2016.

Стаття рекомендована до друку д-ром екон. наук, проф. Барашем Ю. С. та д-ром екон. наук, проф. Лисяком Л. В.