

УДК 330:658.5:69

ШЛЯХИ МАКСИМІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Ганна Сергіївна МАКАРОВА

к.е.н., доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ
«Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
E-mail: m-annette@yandex.ru

Анотація. У статті обґрунтовано застосування моделі збалансованого економічного потенціалу будівельного підприємства, яка уможливорює максимізацію його величини за умови досягнення співвідношення величин збалансованих субпотенціалів пропорційно ступеню їхнього впливу на економічний потенціал підприємств, виявлено узагальнені особливості впливу субпотенціалів на величину економічного потенціалу, властиві для трьох груп будівельних підприємств за розміром (великі, середні та малі).

Аннотация. В статье обосновано применение модели сбалансированного экономического потенциала строительного предприятия, которая позволяет максимизировать его величину при достижении соотношения величин сбалансированных субпотенциалов пропорционально степени их влияния на экономический потенциал предприятий, выявлены обобщенные особенности влияния субпотенциалов на величину экономического потенциала, характерные для трех групп строительных предприятий по размеру (большие, средние и малые).

Ключові слова: економічний потенціал, субпотенціал, будівельне підприємство, збалансована модель.

Ключевые слова: экономический потенциал, субпотенциал, строительное предприятие, сбалансированная модель.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток будівельної галузі вимагає від сучасних будівельних підприємств оновлення техніки та технології, трансформації виробничих процесів, інноваційної активності, покращення якості та конкурентоспроможності продукції. Для вирішення цих проблем будівельні підприємства потребують ефективного перерозподілу обмежених ресурсів і можливостей між різними напрямками своєї діяльності, які узагальнено характеризує економічний потенціал. Таким чином, розвиток будівельного підприємства перебуває у прямій залежності від величини його економічного потенціалу. Крім того, ефективність діяльності будівельних підприємств, їх рентабельність і фінансова стійкість впливають на формування економічного потенціалу підприємства. У зв'язку з цим постає комплекс проблемних питань, пов'язаних із оцінкою економічного потенціалу, визначенням збалансованого співвідношення його структуроутворюючих елементів і пріоритетних варіантів нарощення їх величини, що спрямоване на зростання ділової активності

підприємств, підтримку стратегічних напрямів розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питання визначення сутності й оцінки економічного потенціалу підприємства розглядалися у працях таких провідних вітчизняних та зарубіжних учених як: Б. В. Артем'єв [1], О. Ф. Балацький [2], А. Я. Барсуцький [12], Б. Є. Бачевський [3], Е. А. Божко [4], В. Н. Гавва [4], А. А. Герасимов [6], І. М. Герасименко [7], Л. С. Головова [5], О. К. Добикіна [6], І. З. Должанський [7], І. В. Заблодовська [3], Т. О. Загорна [7], Н. В. Касьянова [12], С. В. Касьянюк [6], Н. С. Краснокутська [8], М. Є. Кокотько [6], Т. Д. Костенко [6], Є. В. Лапін [9], О. І. Олексюк [11], І. П. Отенко [10], В. М. Ращупкіна [7], О. О. Решетняк [3], В. С. Рижиков [6], І. М. Репіна [11], О. О. Удалих [7], О. С. Федонін [11], Б. Г. Шелегеда [12] та ін.

Проте, актуальним залишається розгляд і оцінка економічного потенціалу будівельного підприємства з точки зору єдності і взаємозв'язку його структуротвірних елементів, обґрунтування моделі збалансованого економічного потенціалу

з метою максимізації його величини, виявлення особливостей структури і напрямів максимізації економічного потенціалу, що характерні для різних груп будівельних підприємств за розміром. Отже, ці питання вимагають подальших досліджень, що і визначило мету статті.

Метою статті є обґрунтування моделі збалансованого економічного потенціалу будівельного підприємства, яка уможливує максимізацію його величини, і виявлення узагальнених особливостей, властивих для кожної групи будівельних підприємств за розміром.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Для досягнення стратегічних і тактичних цілей діяльності необхідним є планування і спрямоване нарощення величин економічного потенціалу будівельного підприємства. Економічний потенціал підприємства розглядаємо як здатність до використання можливостей, ресурсів та резервів взаємопов'язаних, збалансованих, функціонально спрямованих, схильних до впливу факторів зовнішнього середовища субпотенціалів, що характеризують найважливіші функціональні напрями діяльності будівельного підприємства, дозволяють розглядати їх у тісному взаємозв'язку між собою і зовнішнім середовищем функціонування підприємства. Під субпотенціалом економічного потенціалу підприємства розуміємо структуротвірну складову у формі ресурсів, можливостей та резервів, яка характеризує здатність функціонального напрямку діяльності будівельного підприємства досягати відповідних результатів [13]. Головною особливістю структурування економічного потенціалу підприємства є оптимальність, тобто мінімальна кількість складових, які, у свою чергу, повною мірою відображають сутність економічного потенціалу підприємства. Так доцільним є виокремлення техніко-технологічного, кадрового, фінансового, управлінсько-збутового та інноваційно-інвестиційного субпотенціалів, які характеризують найважливіші напрями діяльності будівельного підприємства і перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, й будь-яка зміна в одному із субпотенціалів викличе зміни й інших субпотенціалів, і самого економічного потенціалу підприємства. Максимізація величини економічного потенціалу будівельного підприємства досягається за умови збалансованості величин його субпотенціалів. Збалансованим є економічний потенціал підприємства, величини субпотенціалів якого пропорційні ступеню їх впливу на економічний потенціал підприємства.

Відсутність достовірної інформації про ступінь впливу величин конкретних субпотенціалів на економічний потенціал підприємства є причиною нераціонального перерозподілу ресурсів і можливостей між субпотенціалами, нарощення менш значимих субпотенціалів на шкоду іншим.

Модель збалансованого економічного потенціалу підприємства повинна містити дві складові: цільову функцію та умови. Цільова функція показує найкращий варіант вирішення встановленого завдання. Цільова функція (критерій, функція цілі) – деяка функція, що залежить від керованих і некерованих складових, і виражає кількісно мету дослідження. Значення цільової функції показує близькість до мети одержуваних рішень, що дозволяє розробляти реальні управлінські дії.

Умови показують гранично допустимі значення складових такої моделі, встановлюють залежності між значеннями складових цієї моделі.

Щоб модель мала оптимальне рішення, вона повинна відповідати двом вимогам:

1) має бути реальна можливість існування безлічі допустимих рішень;

2) повинен бути прийнятий критерій, який показує, що прийняте рішення – найкраще [13].

Таким чином, для розробки моделі збалансованого економічного потенціалу підприємства необхідно:

1) визначити мету моделювання (цільову функцію, критерій) – максимізацію економічного потенціалу підприємства;

2) вибрати складові, які формують цільову функцію – максимізацію економічного потенціалу підприємства – субпотенціали;

3) виразити цільову функцію через складові, якими можливо управляти в такій математичній формі, яка, з одного боку, найбільш точно відображає вплив кожної складової, а з іншого, забезпечує максимальну простоту майбутнього процесу розробки математичної моделі збалансованого економічного потенціалу;

4) математично виразити умови.

Ефективним методом вирішення подібних завдань (завдань лінійного програмування) є симплекс-метод, розроблений Дж. Данцигом. Основна ідея методу полягає в направленому переборі деяких варіантів рішень, які називаються припустимими планами, з метою подальшого їх поліпшення і отримання оптимального плану. Число керованих складових характеризує розмірність і складність завдання математичного моделювання. Завдання лінійного, нелінійного

програмування дуже ефективно вирішувати за допомогою надбудови «Пошук рішення» і «Підбір параметру» програми «Excel» [13].

Цільовою функцією у цій моделі є максимізація величини економічного потенціалу підприємства. Складові, які формують цільову функцію – субпотенціали економічного потенціалу підприємства: техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, управлінсько-збутовий і інноваційно-інвестиційний (1):

$$EP = k_1 * C_{T-T} + k_2 * C_K + k_3 * C_\Phi + k_4 * C_{Y-3} + k_5 * C_{I-I} \rightarrow \max,$$

де EP – величина економічного потенціалу підприємства,

$C_{T-T, K, \Phi, I-I, Y}$ – субпотенціали економічного потенціалу підприємства (відповідно техніко-технологічний, кадровий, фінансовий, інноваційно-інвестиційний і управлінсько-збутовий);

$k_1 \dots k_5$ – вагові коефіцієнти рівняння, тобто ступінь впливу субпотенціалів на економічний потенціал підприємства, які розташовані у межах:

$$0 \leq k_i \leq 1, \quad \sum_{i=1}^5 k_i = 1.$$

Обмеженнями моделі збалансованого економічного потенціалу підприємства є величини субпотенціалів та економічного потенціалу підприємства, що мають перебувати у певних межах і розраховуватись на основі методу головних компонент, вихідними даними для якого виступають нормовані значення показників, що їх характеризують, наприклад: коефіцієнт придатності основних фондів, продуктивність праці, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт інтенсивності оновлення, коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягу виробництва і матеріальних витрат, показник фондоозброєності праці, фондовіддачі, коефіцієнт маневреності власного капіталу та ін. [13].

Реалізація такої моделі у комп'ютерному середовищі «Excel» за допомогою пакету аналізу даних «Пошук рішення» і «Підбір параметру», уможливила розрахунок збалансованої моделі економічного потенціалу для будівельних підприємств України. Особливості фінансово-господарської діяльності різних груп підприємств за розміром зумовлюють відмінність ступеня впливу їх субпотенціалів на величину економічного потенціалу. Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік відповідно до загальнодержавної класифікації можуть бути віднесені до

малих, середніх або великих підприємств. Проаналізувавши фактично отримані розрахунки для 15 будівельних підприємств – представників трьох груп підприємств за розміром, було виявлено узагальнені особливості впливу субпотенціалів на величини економічного потенціалу, характерні для кожної групи підприємств (рис. 1).

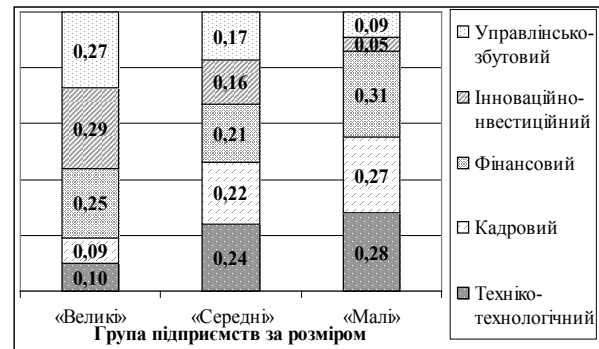


Рис. 1. Ступінь впливу субпотенціалів на величину економічного потенціалу трьох груп будівельних підприємств України за розміром

Джерело: особиста розробка автора

Установлено, що на величину економічного потенціалу підприємств групи «Великі» найбільший ступінь впливу мають інноваційно-інвестиційний, фінансовий і управлінсько-збутовий субпотенціали, що пояснюється високою залежністю економічного потенціалу підприємств цієї групи від можливостей залучення і використання інвестиційних ресурсів для активізації їх інноваційної діяльності, інтенсивного розвитку підприємства, забезпечення стійкого положення на ринку, успішної збутової діяльності.

На величину економічного потенціалу підприємств групи «Середні» субпотенціали впливають майже рівнозначно. На величину економічного потенціалу підприємств групи «Малі» найбільший ступінь впливу мають техніко-технологічний, кадровий і фінансовий субпотенціали, що пояснюється високою залежністю економічного потенціалу підприємств цієї групи від їх здатності до використання наявних техніко-технологічних можливостей для зведення якісних і адекватних вимогам ринку будівель, забезпечення будівництва робочою силою необхідної кількості і якості, забезпечення власним капіталом і залучення позикового капіталу для фінансування простого і розширеного процесу відтворення.

Висновки. Прагнення отримувати максимально можливий прибуток в умовах жорсткої

конкуренції спонукає будівельні підприємства до оцінки наявного економічного потенціалу, переоцінки власних можливостей, пошуку додаткових резервів підвищення дохідності своєї діяльності. Виявлення пріоритетних субпотенціалів для нарощення їх величин характерні для різних груп будівельних підприємств за розміром дозволить ефективно перерозподілити обмежені ресурси і

можливостей між різними напрямками їх діяльності. Тому поглиблення майбутніх досліджень у сфері кількісного вимірювання, якісної оцінки, максимізації величини економічного потенціалу привертає до себе підвищену увагу як з боку представників усіх без винятку підприємницьких структур, так і з боку вчених-економістів.

Список використаних джерел

1. Артемьев Б. В. Проблемы оценки потенциала предприятия / Б. В. Артемьев // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля: Зб. наук. праць. — Луганск : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2006, — № 4(98), Ч. 2. — С. 7–11.
2. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / О. Ф. Балацкий. — Сумы : Университетская книга, 2006. — 973 с.
3. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. пос. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заболодовська, О. О. Решетняк. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
4. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання. Навчальний посібник / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.
5. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: монографія / Л. С. Головкова. — Запоріжжя : КПУ, 2009. — 339 с.
6. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / О. К. Добикіна, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк, М. Є. Кокотько, Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 208 с.
7. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с.
8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навчальний посібник / Н. С. Краснокутська. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
9. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия / Е. В. Лапин. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
10. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: Монография / И. П. Отенко. — Харьков : ХНЭУ, 2006. — 256 с.
11. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К. : КНЕУ, 2003. — 316 с.
12. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства / Б. Г. Шелегеда, Н. В. Касьянова, А. Я. Барсуцький. — Донецьк : ІЕН НАН України, Дон. УЕН, 2006. — 329 с.
13. Макарова Г. С. Оцінка економічного потенціалу будівельного підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Г. С. Макарова; ПДАБА. — Дніпропетровськ, 2013. — 150 с.