

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СКЛАДОВИХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання стосовно організаційних складових конкурентоспроможності підприємства та вибору найбільш оптимального чіткого методу їх оцінки. Проаналізовано попередні праці науковців та представлено свої розробки щодо критеріїв та показників оцінки організаційних складових.

In the article questions about organizational components of enterprise competitiveness were concerning and choose the best method of precise valuation. Previous work of scientists were analyzed and our development of criteria and indicators for evaluation of organizational components are presented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки і характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового середовища. Сучасна адаптація підприємств до конкурентних умов мінливого і нестабільного середовища повинна проводитися в процесі ґрунтовного і безперервного аналізу конкурентів, власного стратегічного потенціалу і оцінки ефективності його використання, а також становища підприємства на ринку товарів і послуг відносно конкурентів, тобто оцінки конкурентоспроможності підприємства. Категорія «конкурентоспроможність підприємства» узагальнює широке коло проблем з виявлення потенційних можливостей підприємства в конкурентній боротьбі. При цьому конкурентоспроможність підприємства визначається як система, яка складається з певного набору організаційно-економічних складових, має конкретні умови функціонування і окремі критерії оптимальності на кожному етапі її розвитку. Таким чином, в економічній науці не може існувати єдина ознака, яку можна було б розглядати як показник рівня конкурентоспроможності суб'єкту господарювання. З метою комплексної і системної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства автор виділяє дві групи складових забезпечення конкурентоспроможності: організаційні складові та економічні складові, та зазначає, що в основі всіх економічних показників діяльності підприємств лежить організаційно-технічний рівень виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання організації виробництва та аналізу його рівня висвітлені в працях К. О. Анікіної, Р. Б. Тяна, І. В. Багрової, М. І. Баканова, А. Д. Шеремета, З. М. Холод, Н. І. Передерієнко, А. В. Калини, Г. В. Савицької та інших. О. Г. Нефедова, В. С. Марцин, Т. Ю. Носова, А. А. Борзенкова, Р. М. Тихонова та інші розглядають елементи організації виробництва з точки зору їх впливу на забезпечення конкурентоспроможності підприємства. А. В. Кваско, А. Д. Шеремет та інші науковці пропонують методи оцінки впливу цих елементів на конкурентоспроможність підприємства.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. При значній кількості наукових розробок, присвячених дослідженню питань організації виробництва та оцінці конкурентоспроможності підприємства, певна кількість проблем потребує більш пильної уваги. Зокрема, додаткового дослідження потребують питання, що стосуються організаційних складових забезпечення конкурентоспроможності підприємства та формування системи показників оцінки цих складових.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз існуючих систем показників оцінки організаційних складових конкурентоспроможності підприємства та формування

найбільш оптимальної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці конкурентоспроможність підприємства повинна визначатися системою показників, які характеризують окремі її складові, що підтверджує необхідність детального вивчення кожної з них [1, с.217].

Говорячи про організаційні складові забезпечення конкурентоспроможності, слід підкреслити, що більшість авторів не виділяють їх зовсім в окрему групу, а згадують про них опосередковано вторинно, досліджуючи ті чи інші елементи конкурентоспроможності.

Так, в рамках складових, що виділила О. Г. Нефедова [2], до організаційних можна віднести лише: організаційну структуру підприємства, як здатність швидкої передачі управлінського рішення до виконавця і можливості контролю за виконавцем; виробничі можливості, що кристалізуються у виробничому потенціалі (основні фонди, сировина, технологія виробництва, кадровий потенціал тощо) – характеризуються сучасністю, можливістю до сприйняття змін; систему постачання на підприємстві, яка складається з терміновості і надійності поставок, можливості швидкої переорієнтації на інші види сировини; логістики і збуту, тобто наявності власних каналів розподілу, мережі фірмових магазинів, рівня збутових витрат. О. Г. Нефедова підкреслила той факт, що організаційні складові слід брати до уваги при оцінці конкурентоспроможності підприємства. Проте вона не достатньо повно представила ці складові, без певного принципу виділення.

В. С. Марцин [3, с.84-85] взагалі організаційні складові розглядає в розрізі елементу рівень розвитку власного підприємства, який визначається якістю товарів та послуг, та ефективністю виробничої діяльності. Таке представлення є доволі стислим та не буде в повному обсязі характеризувати вплив організації підприємства на її конкурентоспроможність.

Т. Ю. Носова [4, с.86-87] до організаційних складових відносить рівень маркетингу, загального керівництва, виробництва, НДКР. Розгляд складових саме в такому розрізі, на думку автора, буде максимально повним, тобто автор згоден з принципом виділення складових, але вважаємо, що їх треба доповнити.

А. А. Борзенкова, Р. М. Тихонова [5] не конкретизують в своїх дослідженнях які елементи вони відносять до організаційних складових. Так, у А. А. Борзенкової до останніх можна віднести тільки максимальне використання існуючого потенціалу підприємства, а у Р. М. Тихонової – виробництво конкурентоспроможної продукції.

О. М. Ястремська доволі повно і детально характеризує кожну зі складових конкурентоспроможності, фактично виділяючи систему показників, за якими оцінюється кожний елемент. Згідно її дослідження, немає чіткого поділу на організаційні та економічні складові, але до перших можна віднести наступні: виробництво (фондовіддача; фондоозброєність; продуктивність праці; питома вага прогресивного устаткування; інтенсивне використання устаткування; екстенсивне використання устаткування; ступінь автоматизації виробництва; рівень браку); організація (централізація обслуговування робочих місць; організація робочих місць; автоматизація управління; навчання і перепідготовка управлінських кадрів; ефективність системи управління); трудові ресурси (атестація, вік персоналу, виробіток, частка витрат на персонал, кар'єрне зростання, кваліфікація працівників, мотивація персоналу, науковий потенціал, окупність, підвищення кваліфікації, стаж працівників, плінність кадрів, питома вага конторського персоналу, питома вага НТР, питома вага працівників з погодинною оплатою праці, питома вага торгового і збутового персоналу, задоволеність колективом, задоволеність роботою, рівень забезпечення патентами); технологія (прогресивність технологій, що застосовуються в процесі виробництва; використання обчислювальної техніки; організація НДДКР; патентна захищеність; ефективність НДДКР) [1, с.219-221].

Б. В. Буркінський не робить виділення складових конкурентоспроможності, проте визначає спеціальні критерії та показники для оцінки конкурентоспроможності підприємства. Серед тих критеріїв, що виділяє автор, до організаційних можна віднести: організацію збуту та просування товару і якість товару. Показниками оцінки першої

складової є: рентабельність продаж – характеризує міру прибутковості функціонування підприємства на ринку, доцільність встановлених цін на товари; коефіцієнт затовареності готовою продукцією – відображає ступінь затовареності готовою продукцією, зростання показника свідчить про зниження попиту; коефіцієнт загрузки виробничих потужностей – характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служб збуту; коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту – характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту. Показником оцінки якості товару, за думкою дослідника є однойменний показник «якість товару» – характеризує здатність товару задовольняти потреби у відповідності з його призначенням [6, с.82,]. Таким чином, автор не повно розкриває, по-перше, самі організаційні складові, і, відповідно, по-друге, оцінка конкурентоспроможності підприємства за методикою, запропонованою Б. В. Буркінським, не буде достатньо точною.

Оскільки немає єдиної думки щодо принципу та кількості виділення організаційних складових забезпечення конкурентоспроможності підприємства, то, відповідно, і немає єдиної методики їх оцінки.

В більшості літературних джерел з аналізу господарської діяльності розділ «Аналіз рівня організації виробництва» містить лише систему показників, яка включає коефіцієнти, що характеризують принципи раціональної організації виробництва та дослідження тривалості виробничого або операційного циклу. Ряд авторів, що працюють в області економічного аналізу, взагалі не виділяють такого розділу, а зазначені показники можна знайти в таких розділах, як: «Аналіз виробництва і реалізації продукції», «Аналіз ефективності використання основного капіталу» та «Аналіз використання трудових ресурсів». А. В. Кваско підкреслює, що орієнтуючись на визначення виробничого процесу та функції організації виробництва, доцільно зазначити, що аналіз рівня організації виробництва повинен включати крім двох вже зазначених напрямів аналіз і оцінку технічного рівня виробництва та організації праці [7, с.14].

А. Д. Шеремет та Р. С. Сайфулін зазначають, що аналіз організаційно-технічного рівня виробництва включає [8, с.51]: аналіз узагальнюючих показників; аналіз техніко-економічного рівня і якості продукції; аналіз технічного рівня виробництва; аналіз рівня організації виробництва і праці; аналіз рівня управління виробництвом.

Група інших вчених до аналізу організаційно-технічного рівня виробництва відносять: кількісну оцінку організаційно-технічного рівня виробництва та дослідження його показників в динаміці за ряд років; виявлення зміни цих показників у порівнянні з рівнем попереднього року і встановлення причин таких змін; виявлення кількісного взаємозв'язку зміни економічних показників діяльності під впливом зміни організаційно-технічного рівня; виявлення основних напрямів і шляхів зростання організаційно-технічного рівня для підвищення ефективності виробництва в цілому.

Аналіз рівня організації виробництва – це комплекс заходів, спрямованих на виявлення позитивних сторін і недоліків організації виробництва на підприємстві, формування цілей і напрямів її удосконалення. Аналіз поширюється на такі сторони організації виробництва: організацію праці, рух предметів праці, функціонування знарядь праці, організацію підготовки виробництва, виробничих процесів, виробничої інфраструктури, матеріально-технічного забезпечення виробництва, збуту та реалізації продукції, виробничу структуру і організацію оперативного планування виробництва. Основою методики аналізу є комплекс техніко-економічних показників, що відображають стан тих або інших сторін організації виробництва [7, с.138]. Таким чином, А. В. Кваско виділяє три основні напрями аналізу: аналіз і оцінка рівня організації виробництва, аналіз і оцінка рівня організації праці, аналіз технічного рівня виробництва. Але автор детально описує лише аналіз і кількісну оцінку рівня організації виробництва, яку пропонує виконувати за системою показників: коефіцієнт спеціалізації виробництва, коефіцієнт пропорційності виробництва, коефіцієнт паралельності виробничого процесу, коефіцієнт неперервності проходження робіт, коефіцієнт прямоточності проходження робіт, рівень

ритмічності виробництва. Кількісно показники рівня організації виробництва визначаються коефіцієнтами, значення яких знаходяться в межах від 0 до 1. Такий методичний підхід забезпечує знаходження узагальнюючого показника – інтегрального коефіцієнта рівня організації виробництва, як середньгеометричної всіх показників рівня організації виробництва.

За інтегральним коефіцієнтом рівня організації виробництва дають загальну оцінку зміни рівня організації виробництва в порівнянні з минулим періодом у цілому. На основі визначення відхилень кожного з коефіцієнтів рівня організації виробництва від інтегрального визначають значимість і напрям їх впливу на формування узагальнюючого показника, що дозволяє виявити і накреслити шляхи підвищення рівня організації виробництва. Таким чином, на основі такого аналізу можна зробити висновки щодо рівня впливу організації підприємства на його конкурентоспроможність. Проте, саме дослідження автора зосереджено на аналізі рівня організації виробництва на основі оцінки принципів організації виробництва.

Автор пропонує виділити наступні елементи організаційної складової конкурентоспроможності та, відповідно, показники їх оцінки:

- 1) організація системи створення та освоєння нової продукції – оцінка цієї складової конкурентоспроможності ведеться за наступними показниками: покращення технічного рівня продукції, який характеризується відповідними оціночними показниками, строки створення та освоєння, збільшення обсягів виробництва, збільшення товарної номенклатури, зниження витрат з підготовки виробництва та в процесі самого виробництва, зниження витрат при експлуатації виробу;
- 2) організація виробничого процесу. Оцінку організації виробничого процесу слід розпочати з аналізу типу виробництва (одиничне, серійне або масове) та розрахунку відповідних параметрів, таких як: широта номенклатури, стабільність номенклатури, спеціалізація робочих місць, значення коефіцієнту серійності, рівень спеціалізації обладнання, оснащення, принцип розміщення робочих місць, рівень кваліфікації робітників. Далі слід зробити оцінку ступеня дотримання принципів організації виробничого процесу. Узагальнююча кількісна оцінка рівня організації виробничого процесу розраховується на основі системи окремих показників, що характеризують ступінь реалізації кожного з принципів;
- 3) організація діяльності виробничої інфраструктури підприємства. Виробнича інфраструктура – це складна динамічна система, яка містить у собі підрозділи, різні за своєю природою та інтенсивністю впливу на обслуговуючий процес, що не входять до складу виробничих. Цими ланками є: транспортне господарство, енергетичне, ремонтне, інструментальне, складське. Кожне з цих господарств в межах виконуваних ними функцій грають невід’ємну роль в діяльності підприємства. Оцінюючи організацію виробничої інфраструктури, перш за все, треба оцінити роботу кожного підрозділу, що входить до неї;
- 4) організація забезпечення та контролю якості товарів. Організація забезпечення та контролю якості товарів передбачає організацію систематичного контролю якості та цілеспрямованого впливу на умови та фактори, що впливають на якість продукції. Сьогодні підприємства розвинутих країн все ширше застосовують ефективний економічний інструмент – систему якості, яка відповідає визнаним міжнародним вимогам, що містяться у міжнародних та європейських стандартах з якості та сертифікації. Якість визначається дією багатьох випадкових, місцевих і суб’єктивних факторів. Для попередження впливу цих факторів на рівень якості необхідна система управління якістю. Концепція загального управління якістю (total quality management, TQM) – концепція, що передбачає всестороннє цілеспрямоване і добре скоординоване застосування систем і методів управління якістю у всіх сферах діяльності від досліджень і розробок до післяпродажного обслуговування за участю керівництва і службовців всіх рівнів при раціональному використанні технічних можливостей [9, с.161];

5) організація праці на підприємстві. Організація праці тісно пов'язана з організацією виробництва, його техніко-технологічним рівнем. На організацію праці також впливатиме ступінь забезпеченості виробництва ресурсами: матеріальними – кількісна і якісна їх характеристика; наявність основних засобів, їх структура, ступінь придатності і моральний знос; наявність трудових ресурсів, їх професійний і кваліфікаційний рівень відповідно до складності і кваліфікації виконуваних робіт. [10, с.9]. Основними показниками аналізу організації праці на підприємстві є:

- а) рівень кооперації праці робітників, виконуючих окремі частини роботи;
- б) рівень організації робочих місць. Оцінюється за допомогою коефіцієнтів використання робочого місця, зайнятості робітника на робочому місці та організації робочих місць;
- в) рівень підготовки та контролю умов праці;
- г) кваліфікаційний та освітній рівень персоналу;
- д) рівень творчого підходу до праці;
- е) показники стимулювання праці.

Управлінська праця належить до найскладніших видів людської діяльності, її не завжди можна оцінити прямим шляхом через відсутність формалізованих результатів кількісної оцінки окремих видів виконуваної роботи. Тому, для виміру її ефективності часто застосовують непрямі методи. Ефективність організації управління можна оцінити за показниками, які характеризують стан системи управління на підприємстві: а) коефіцієнтом якості виконання управлінських робіт; б) коефіцієнтом стабільності кадрів; в) коефіцієнтом, що характеризує співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва і витратами на управління. Як часткові показники, що характеризують організацію праці управлінського персоналу, застосовують також коефіцієнт використання робочого часу і кваліфікації кадрів, коефіцієнт умов праці та організації робочих місць тощо. Окрім визначених Русин-Гринником коефіцієнтів, розраховують також показник технічної та інформаційної озброєності керівничої праці та ступінь централізації керівничих функцій. На підставі зазначених коефіцієнтів визначають зведений коефіцієнт рівня організації управлінської праці [11, с. 246];

б) організація комерційної діяльності підприємства. З метою поглибленого дослідження впливу організації комерційної діяльності на конкурентоспроможність підприємства автор пропонує використати систему основних складових її оцінки:

- а) товар та його просування: асортимент товарів і його формування (широта асортименту, глибина асортименту, коефіцієнт оновлення асортименту, коефіцієнт стійкості асортименту), планування товарної пропозиції і забезпечення товарами (індекс зростання товарообігу, приріст (скорочення) часу звернення товарів, ступінь відповідності товарних запасів нормативу, ритмічність надходження товарів по асортименту, коефіцієнт допустимого рівня якості товарів, індекс валового доходу), формування і стимулювання попиту (відповідність об'єму і структури товарної пропозиції обсягу і структурі купівельного попиту, ступінь оновлення асортименту, коефіцієнт завершеності покупки, обсяг і структура незадоволеного попиту, рентабельність рекламних заходів);
- б) оцінка параметрів ринку: потенціал ринку (абсолютний, поточний), обсяг ринку, потенціал збуту, обсяг збуту, частка ринку (абсолютна, відносна);
- в) оцінка збутової діяльності: канал збуту (траєкторія, довжина, ширина, проміжні пункти – суб'єкти, посередники, можливі швидкість та час руху, інтенсивність руху), сервісне обслуговування, витрати, пов'язані зі збутом;
- г) рівень матеріально-технічного забезпечення: забезпечення та підтримка мінімально-необхідного рівня ресурсів, забезпечення оперативної, точної, гнучкої, комплексної, відносно дешевої та надійної поставки ресурсів.

Таким чином, провівши детальну оцінку кожного елементу організаційної складової конкурентоспроможності, можна оцінити загальний рівень організації підприємства, та його

вплив на забезпечення конкурентоспроможності.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження в рамках даної статті, можна зробити наступні висновки: забезпечення конкурентоспроможності – актуальне та першочергове завдання будь-якого підприємства. Для його виконання необхідно виділити найбільш значущі складові, які автор об'єднав у дві групи: організаційні та економічні, та провести їх оцінку з метою визначення рівня впливу на конкурентоспроможність підприємства. Та в основі всіх економічних показників діяльності підприємств лежить організаційно-технічний рівень виробництва, тому, розпочинати аналіз треба саме з організаційних складових. На думку автора, ця група має включати в себе: організацію системи створення та освоєння нової продукції, організація виробничого процесу, організація діяльності виробничої інфраструктури підприємства, організацію забезпечення та контролю якості товарів, організацію праці на підприємстві, організацію комерційної діяльності підприємства. В економічній літературі існує немало методів оцінки, як кожного елементу, так і організаційної складової взагалі.

В статті автором був запропоновано власну систему показників оцінки, яка охоплює всі сторони організації підприємства і дозволяє виявити рівень впливу її на конкурентоспроможність підприємства.

Список використаної література

1. Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: [монографія]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 248 с.
2. Нефедова О. Г. Ефективність і конкурентоспроможність підприємств / О. Г. Нефедова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp62/knp62_36-39.pdf.
3. Марцин В. С. Кокурентна політика та особливості її формування в сучасний період. / В. С. Марцин // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 6. – С. 84–85.
4. Носова Т. Ю. Моделеирование конкурентоспособности: основные подходы / Т. Ю. Носова // Наукові праці ДонНТУ. – 2008. – Вип. 33-1, С. 86–87.
5. Борзенкова А. А. Теоретические аспекты определения конкурентоспособности предприятия / А. А. Борзенкова [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://science.scimea.edu/zapiski/djvu_econom/2008/econ_25_2008/008_radko.pdf.
6. Конкурентоспроможність продукції і підприємства / Б. В. Буркінський, Е. В. Лазарева, І. Н. Агеева, С. В. Брикаліна, В. М. Лісюк, та інші. – Одеса: ІПРЕЕІ НАН України, 2002. – 132 с.
7. Кваско А. В. Методика оцінки рівня організації поліграфічного виробництва / А. В. Кваско // Менеджмент виробництва. – 2010. – № 2 (28). – С. 137–144.
8. Шеремет А. Д. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности промышленного предприятия (объединения): [учеб. пособ.] / А. Д. Шеремет, Р. Ф. Сайфулин. – М. : Экономика, 1980. – 232 с.
9. Минько Э. В. Качество и конкурентоспособность / Э. В. Минько, М. Л. Кричевский. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»)
10. Ощепков А. П. Анализ эффективности труда и его стимулирование / А. П. Ощепков // Сучасні проблеми економіки підприємств. – 2010. – С. 8–12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2010_4/st2.pdf.
11. Русин-Гриник Р. Р. Сутність та структура організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Р. Р. Русин-Гриник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 240–247.