

Запорожець О.Ф.

к.е.н., викладач,

викладач кафедри менеджменту,

Міжнародний гуманітарний університет

Zaporozhets Olena

Internal Humanitarian University

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ЯКОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

IMPROVING THE EFFICIENCY AND QUALITY OF FUNCTIONING OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF UNSTABLE MARKET ENVIRONMENT

Анотація. У дослідженні запропоновано методичний підхід до вимірювання ефективності роботи суб'єктів господарювання у промисловості, який може слугувати робочим інструментом для аналітичних цілей та подальшого розвитку відповідного методологічного забезпечення. Діалектика розвитку уявлень про ефективність промислового виробництва і якість цілеспрямованої роботи підприємств передбачає безперервне удосконалення методів та показників для її оцінки. Найбільш обґрунтовані з них у процесі суспільного, економічного, соціального розвитку повинні відповідати логіки та існуючим умовам. Розвиток ринкових відносин у сфері виробництва і реалізації промислової продукції викликає перед суб'єктами господарювання ведення конкурентної боротьби як у ціновому відношенні, так і у напрямку розширення номенклатури продукції, що випускається. Розглянуті такі показники, як частка ринку і фінансові підсумки від продажу продукції. Запропоновано використання зведеного індексу ефективності та інтегральної оцінки якості функціонування промислового підприємства. Такий методичний підхід вимірювання ефективності виробництва на основі одночасного обліку і фінансового результату роботи

підприємства і частки ринку, що отримано у конкурентній боротьбі, уявляється більш результативним.

Ключові слова: ефективність, прибуток, індекс, рентабельність, інтеграція, якість, витрати, попит, частка, норматив.

Постановка проблеми. Вживання української економіки у сучасних мовах залежить в першу чергу від ефективності і якості роботи галузей реального сектору національної економіки, частково від промисловості. Це, у свою чергу, робить начальним питання проблему про більш точну і об'єктивну оцінку результатів фінансово-господарської діяльності промислових підприємств, а також галузей і регіонів держави.

Національна економічна стратегія на період до 2030 р. (2021 р.) констатує: «Результати аудиту дали змогу побачити глибокі трансформації методів економіки. Україна відставала у 90-ті роки і продовжує відставати в розвитку з точки зору продуктивності праці, енергоефективності, доданої вартості в промисловості та в сільському господарстві. Причинами такої стагнації є відсутність інвестицій, поступова зношеність на відсутність

модернізації обладнання, повільні темпи запозичення та розвитку новітніх технологій та інновацій у виробництві» [8, с. 8]. Метою цієї урядової Стратегії є створення можливостей для українців як громадян, українців як підприємців та інвесторів для реалізації наявного географічного, ресурсного та людського потенціалу країни через інноваційне випереджувальне економічне зростання.

При цьому необхідним вважається наявність методологічного підґрунтя для наукової обґрунтованої оцінки ефективності та якості функціонування суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час проведення цього дослідження автори спиралися на праці таких вчених: Асаул А. [1], Воронін А. [3], Воронов А. [3], Захарченко В. і Меркулов М. [4], Клейнер Г., Тамбовцев В., Качалов Р. [5], Колосов А. [6], Мацко Н. [7], Осипов В. [9], Петрович Й. [10], Трут О. [10], Чаленко А. [11].

Так, Трут О. стверджує: «Категорії «ефективність» та «результативність» частково взаємопов'язані, проте питання їх диференціації залишається одним з найбільш актуальних в сучасній науці» [10, с. 362]. Осипов В. пропонує принципи, завдяки яким можна досягти ефективного несуперечливого вирішення питань теорії ефективності виробництва підприємства [9, с. 16–17]. Воронін А., досліджуючи модифікацію ресурсного підходу, наполягає: «Загальноприйнято, що економічна ефективність – це показник, який співвідносить отриманий результат з поточними витратами, тобто ефект який це обумовлює, або використаними ресурсами» [2, с. 29]. Колосов А. присвячує своє дослідження управлінню стійкістю підприємства та наполягає: «Організація систематичного управління стійкістю підприємства потребує розв'язання низки завдань в межах економічного управління підприємством: введення в практику підприємства системи рівня стійкості; оперативного моніторингу рівня стійкості підприємства в різних сфе-

рах його взаємодії із середовищем; прийняття рішень з підтримки необхідного рівня стійкості підприємства в даній сфері взаємодії із середовищем» [6, с. 239]. Аналогічної точки зору дотримується і Захарченко В. з Меркуловим М. [4]. При цьому Асаул А. зауважує, що більшість проблем процесу прийняття управлінських рішень обумовлені відхиленнями від його раціональної процедури: «Так, майже, 60% управлінських рішень приймаються не шляхом раціонального розрахунку альтернатив, а під впливом суб'єктивних факторів» [1, с. 29]. Окремі дослідники [5; 11] при цьому більшу увагу приділяють оцінці техніко-економічного стану і потенціалу підприємства. Так, Клейнер Г., Тамбовцев В. і Качалов Р. рахують, що «...цілковито разом з темпами росту вихідних показників (обсяг товарної продукції, виручка від реалізації, натуральні показники продажів) розглядати темпи змін показників ефективності: прибутку, продуктивності праці, фондівіддачі та ін.» [5, с. 259]. А Чаленко А. показує переваги застосування процесного підходу до теорії потенціалів в економіці [11, с. 44]. Мацко Н. виділяє дві основні складові виробничого потенціалу: потенціал виробничих фондів і потенціал промислово-виробничого персоналу [7, с. 69–70]. Петрович Й. зазначає: «...підвищення ефективності діяльності підприємств із серійним характером виробництва може бути пов'язане із кардинальними змінами застосування гнучких виробничих систем» [10, с. 81]. Автори цього дослідження, як і Воронов А. [3], дотримуються точки зору про важливість ринкових результатів від продажу товарів або послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні вітчизняна промисловість зіштовхнулася з численними проблемами, які потребують детальної оцінки їх стану та вирішення: низький рівень фінансування науково-дослідних робіт, відсутність тісної співпраці наукових установ та промислових підпри-

ємств, несприятливі умови для розміщення виробництва, відсутність смарт-спеціалізації, висока вартість та довготривалість підключення виробничих потужностей до енергомережі, зростаючі темпи трудової міграції, неефективність індустріальних парків та ін. [8, с. 20]. Покращити таку негативну ситуацію може уточнення показників ринково-фінансового успіху на мікро-, мезо- та макрорівні.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методичного підходу вимірювання ефективності промислового виробництва на основі одночасного обліку та фінансового результату роботи підприємства і частки ринку, що отримана у конкурентній боротьбі.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні недостатньо говорити тільки про прибутковість та рентабельність як про головні критерії ефективності і якості роботи промислових підприємств. Необхідно також розглянути такі показники, як частка ринку та фінансові підсумки від продажів їх товарів та послуг.

Зробити це, на нашу думку, простіше за все за допомогою наступного зведеного індексу ефективності:

$$E = \text{ЧР}(1+R), \quad (1)$$

або

$$E = \text{ЧР} \left(1 + \frac{\text{П}}{\text{Фосн} + \text{Фоб}} \right), \quad (2)$$

або

$$E = \text{ЧР} \left(1 + \frac{C}{\text{С}} \right), \quad (3)$$

де E – індекс ефективності промислового виробництва; $\text{ЧР} = \frac{V}{V_{\text{общ}}}$ – індекс частки ринку (міського, регіонального, світового); V – об’єм продажу даного підприємства; $V_{\text{общ}}$ – загальний об’єм продажів; R – індекс рентабельності (витрат виробництва); П – прибуток; Фосн – середньорічна вартість основних фондів; Фоб – середньорічна вартість оборотних коштів; С – собівартість.

При широкій номенклатурі індекс ефективності обчислюється для кожного виду

продукції, що випускається, а потім виводиться єдиний, зведений індекс ефективності роботи даного підприємства:

$$E_{\text{jзв}} = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n} = \frac{E_1 + E_2 + E_3 + \dots + E_n}{n}, \quad (4)$$

де jзв – зведений індекс ефективності j -го підприємства; E_i – вид продукції, послуг; n – кількість видів продукції, послуг.

Індекс ефективності k -ї галузі (регіона) визначається за формуло

$$E_{\text{kгал}} = \frac{\sum_{\text{jзв}} E_{\text{jзв}}}{m}, \quad (5)$$

де $E_{\text{jзв}}$ – зведений індекс ефективності j -го підприємства, яке входить до k -ї галузі (регіону); m – кількість підприємств, які входять в галузь (регіон).

Індекс ефективності національної економіки визначається за формулою:

$$E_{\text{нц}} = \frac{\sum_{\text{kгал}} E_{\text{kгал}}}{l}, \quad (6)$$

де $E_{\text{kгал}}$ – ефективність k -галузі, яка входить до господарського комплексу; l – кількість галузей.

Далі визначається якість роботи виробництва за допомогою формули:

$$K_{\text{інт}} = \frac{K_1 + K_2 + K_3}{3}, \quad (7)$$

де K_1 – кількість продукції та послуг, в тому числі й сервісних; K_2 – якість маркетингу; K_3 – якість виробничої діяльності.

Можливі різні варіанти оцінки якості діяльності виробництва, наприклад, за допомоги вагових коефіцієнтів чи інших інтегральних показників.

Якість продукції і послуг повинно у відповідності з ринковим принципом визначатися наступним чином:

$$K_1 = \frac{Q_{\text{сп}}}{Q_{\text{мах}}}, \quad (8)$$

де $Q_{\text{сп}}$ – сума балів, які надані користувачами; $Q_{\text{мах}}$ – масимально можлива сума балів.

K_1 може визначатися по окремому параметру якості продукції, послуг або в цілому за всією якістю товарної одиниці чи послуги. При цьому може бути застосована 2-, 3-, 4-, 10-ти і більша бальна система оцінок, для чого особі, яка залучається до оцінки товару чи послуги, надається приблизна шкала оцінок. В якості експертів можуть бути залучені як самі користувачі, так і працівники сервісних, ремонтних організацій, дилери, продавці та ін. Чим ширше коло залучених до експертизи осіб, тим об'єктивніше оцінка якості.

Наступна складова інтегральної оцінки якості праці виробництва – оцінка якості його маркетингової діяльності. Вона повинна надаватися за такою формулою:

$$K_{\text{мар}} = \frac{a1 + a2 + a3 + a4 + a5 + a6}{6}, \quad (9)$$

де $a1$ – оцінка роботи з клієнтами; $a2$ – оцінка ефективності рекламної діяльності; $a3$ – оцінка динаміки залишків готової продукції на складах; $a4$ – оцінка динаміки дебіторської заборгованості за продану та відвантаженою продукцією; $a5$ – оцінка роботи по прогнозуванню попиту та послуг; $a6$ – оцінка динаміки невиробничих витрат на збутову діяльність.

Далі деталізуємо:

$$a1 = \frac{\sum_{i=1}^m \beta_1}{m}, \quad (10)$$

де β_1 – оцінка якості праці з i -м клієнтом; m – кількість клієнтів;

$$a2 = \frac{P_{\text{факт}}}{\sigma \Delta V_{\text{рекл}}}, \quad (11)$$

де $P_{\text{факт}}$ – фактичні витрати на рекламну діяльність по просуванню на ринок продукції, що випускається та послуг, що надаються; $\Delta V_{\text{рекл}}$ – приріст об'ємів фактично реалізованої продукції та послуг, що надаються в результаті активізації рекламної діяльності; σ – норматив рекламних витрат на 1 гривню фактичної реалізації продукції або послуг.

Якщо $a2 \geq 1$, то ця величина приймається в розмірі одиниці, якщо менше, то береться розраховане значення.

$$b3 = \frac{\Delta \text{ГП1}}{\Delta \text{ГП2}}, \quad (12)$$

де $\Delta \text{ГП1}$, $\Delta \text{ГП2}$ – залишки готової продукції в попередньому та наступному періодах відповідно.

Якщо $a3 \geq 1$, то ця величина приймається в розмірі одиниці, якщо менше, то береться розраховане значення.

$$b4 = \frac{D31}{D32}, \quad (13)$$

де $D31$, $D32$ – дебіторська заборгованість за продукцію та послуги в попередньому та наступному періодах відповідно.

Якщо $a4 \geq 1$, то ця величина приймається в розмірі одиниці, якщо менше, то береться розраховане значення.

Якщо прогноз опитування здійснюється строком не менше 5 років, то $a5=1$, в іншому випадку $a5=0$.

$$a6 = \frac{R_{\text{непр1}}}{R_{\text{непр2}}}, \quad (14)$$

де $R_{\text{непр1}}$, $R_{\text{непр2}}$ – непродуктивні витрати в попередньому та наступному періодах відповідно.

Якщо $a6 \geq 1$, то ця величина приймається в розмірі одиниці, якщо менше, то береться розраховане значення.

Остання складова інтегральної оцінки праці виробництва – якість виробничої та обслуговуючої діяльності цехів, служб, підрозділів та виробництва в цілому.

Цю складову, на наш погляд, у відповідності з загальним методологічним підходом до оцінки якості праці, до оцінки праці виробництв логічно визначити за допомогою бальних оцінок підрозділів – суміжних виробництв:

$$K_p^{\text{мідр}} = \frac{K1 + K2 + K3 + K_m - 1}{m - 1}, \quad (15)$$

де $K1$, $K2$, $K3$ – бальні оцінки якості праці даного підрозділу іншими підрозділами виробництва; m – якість підрозділів.

В цілому підприємство в якості роботи якого можна розглядати як середню арифметичну чи середню зважену величину якості всіх його підрозділів; у першому випадку:

$$K_p^{\text{підпр}} = \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^{m-1} K_{ij}}{m(m-1)}, \quad (16)$$

де K_{ij} – оцінка якості виробничої діяльності i -го підрозділом j -м; m – кількість підрозділів.

Підсумовуючи, слід зазначити таке. Діалектика розвитку уявлень про ефективність виробництва та якості роботи підприємств передбачає безперервне вдосконалення методологічних підходів, методів та показників для її оцінки. Найдосконаліші із них по мірі суспільного, економічного, соціального розвитку стають неадекватним духу часу, логіки, існуючим умовам.

Запропонований методичний підхід виміру ефективності та якості роботи не є готовим вирішенням питання на всі випадки життя, але якийсь час він може бути робочим інструментом як для аналітичних, так і наукових цілей.

Розвиток ринкових відносин у сфері виробництва та реалізації продукції промисловості Одеської області поставило підприємства цієї галузі перед необхідністю запровадження безкомпромісної великої конкурентної боротьби як у ціновому відношенні, так і в плані розширення номенклатури продукції, що випускається. Така конкурентна боротьба вимагає багато часу та сил.

Висновки та пропозиції. Сьогодні практично всі описані в науковій економічній літературі методи оцінки ефективності та якості роботи мало придатні для практичного застосування в ринкових умовах господарювання, вони дають лише мінімальне уявлення про дійсний стан речей. Навіть такі показники, як сумарний прибуток від реалізації продукції та рентабельність виробництва, насправді мало що говорять про реальну ситуацію на підприємствах, у галузях, у регіонах та в національній економіці в цілому, бо дають оцінку цієї ситуації лише під одним кутом – лише з погляду інтересів даного підприємства, галузі, регіону та абсолютно ігнорують інтереси головного чинного економічного

суб'єкта – споживача. А тим часом він і тільки він цілком визначає правильність обраної стратегії економічної поведінки того чи іншого підприємства.

Запропонований метод вимірювання ефективності виробництва на основі одночасного обліку та фінансового результату роботи підприємства та частки ринку, завойованого ним у конкурентній боротьбі, видається більш результативним, ніж усі застосовувані досі методи. Впровадження у господарську практику підприємств показника ринкового фінансового успіху дозволить суттєво покращити нинішню ситуацію на них.

Дослідження проведено у межах виконання НДР «Конкурентна розвідка в безпокоорієнтованому управлінні підприємств стратегічного значення для національної економіки і безпеки держави» (№ ДР 0119 V 002005).

Література:

1. Асаул А.Н., Коваль О.С. Основные направления повышения качества и эффективности разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах. *Економіка України*. 2012. № 11. С. 29–37.
2. Воронин А. Определение показателей экономической эффективности производства на основе модификации ресурсного подхода. *Економіка України*. 2007. № 10. С. 29–37.
3. Воронов А.А., Волькович О.Н. Измерение эффективности и качества работы машиностроительных предприятий в условиях рынка. *Машиностроитель*. 2003. № 3. С. 49–51.
4. Захарченко В.І., Меркулов М.М. Удосконалення оцінки ефективності організації промислових виробничих систем. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. № 1(44). С. 48–64.
5. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. Москва : Экономика, 1997. 288 с.
6. Колосов А.М., Колосова К.А., Штапаук Г.П. Управление стойкостью предприятия : монография. Старобільськ : Видавництво ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2016. 336 с.
7. Мацко Н.Г. Управління розвитком виробничого потенціалу промислового підприємства. *Науковий вісник ХДУ*. 2017. Вип. 23. Ч. 2. С. 69–72.
8. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.
9. Осипов В. О системном подходе к измерению эффективности хозяйственно-финансовой деятель-

ности предприятия. *Економіка України*. 2011. № 12. С. 15–22.

10. Петрович Й.М. Організація промислового виробництва : підручник. Київ : Знання, 2009. 328 с.
11. Трут О.О. Теоретико-методологічні засади управління результативністю організації : монографія. Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2018. 420 с.
12. Чаленко А.Ю. Методика определения экономического потенциала. *Економіка України*. 2013. № 8(613). С. 40–54.

References:

1. Asaul A.N., Koval' O.S. (2012) Osnovnye napravleniya povysheniya kachestva i effektivnosti razrabotki i prinyatiya upravlencheskih reshenij v predprinimatel'skikh strukturah [The main directions of improving the quality and efficiency of the development and adoption of management decisions in business structures]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 11, 29–37. (in Russian)
2. Voronin A. (2007) Opredelenie pokazatelej ekonomicheskoy effektivnosti proizvodstva na osnove modifikacii resursnogo podhoda [Determination of indicators of economic efficiency of production based on the modification of the resource approach]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 10, 29–37. (in Russian)
3. Voronov A.A., Vol'kovich O.N. (2003) Izmerenie effektivnosti i kachestva raboty mashinostroitel'nyh predpriyatij v usloviyah rynka [Measurement of the efficiency and quality of work of machine-building enterprises in market conditions]. *Mashinostroitel' – Mechanical engineer*, 3, 49–51. (in Russian)
4. Zaharchenko V.I., Merkulov M.M. (2020) Udoskonalennya ocinki efektyvnosti organizacii promislovyh virobnychih sistem [Improving the evaluation of the efficiency of the organization of industrial production systems]. *Rinkova ekonomika: suchasna teoriya i praktika upra-*

vlinnya – Market economy and modern theory and practice of management, 1(44), 48–64. (in Ukrainian)

5. Klejner G.B., Tambovcev V.L., Kachalov R.M. (1997) Prepriyatje v nestabil'noj ekonomicheskoy srede: riski, strategii, bezopasnost' [An enterprise in an unstable economic environment: risks, strategies, security]. Moscow: Ekonomika, 288 p. (in Russian)
6. Kolosov A.M., Kolosova K.A., Shtapauk G.P. (2016). Upravlinnya stijkistyju pidpriemstva: monografiya [Enterprise sustainability management: monograph]. Starobil's'k: Vidavnictvo LNU imeni Tarasa Shevchenka, 336 p. (in Ukrainian)
7. Macko N.G. (2017). Upravlinnya rozvitkom virobnychogo potencialu promisloвого pidpriemstva [Management of development of production potential of an industrial enterprise]. *Naukovij visnik HDU – Scientific Bulletin of Kherson State University*, issue 23, part 2, 69–72. (in Ukrainian)
8. Nacional'na ekonomichna strategiya na period do 2030 roku (2021) [National Economic Strategy until 2030]. *Uryadovij kur'er – Government courier*, 45, 8–36. (in Ukrainian)
9. Osipov V. (2011) O sistemnom podhode k izmereniyu effektivnosti hozyajstvenno-finansovoj deyatel'nosti predpriyatiya [On a systematic approach to measuring the efficiency of economic and financial activities of an enterprise]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 12, 15–22. (in Russian)
10. Petrovich J.M. (2009) Organizaciya promisloвого virobnyctva: pidruchnik [Organization of industrial production]. Kyiv: Znannya, 328 p. (in Ukrainian)
11. Trut O.O. (2018) Teoretiko-metodologichni zasadi upravlinnya rezul'tativnistyu organizacii: monografiya. L'viv: Vidavnictvo LTEU, 420 p. (in Ukrainian)
12. Chalenko A.YU. (2013). Metodika opredeleniya ekonomicheskogo potenciala [Methodology for determining economic potential]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 8(613), 40–54. (in Russian)

Аннотация. В исследовании предложен методический подход к измерению эффективности работы хозяйствующих субъектов в промышленности, который может служить рабочим инструментом для аналитических целей и дальнейшего развития соответствующего методологического обеспечения. Диалектика развития представлений об эффективности промышленного производства и качестве целенаправленной работы предприятий предполагает непрерывное усовершенствование методов и показателей для его оценки. Наиболее обоснованные из них в процессе общественного, экономического, социального развития должны соответствовать логике и существующим условиям. Развитие рыночных отношений в сфере производства и реализации промышленной продукции ставит перед субъектами хозяйствования задачи ведения конкурентной борьбы как в ценовом отношении, так и в направлении расширения номенклатуры выпускаемой продукции. Рассмотрены такие показатели как доля рынка и финансовые итоги от продажи продукции. Предложено использование сводного индекса эффективности и интегральной оценки качества функционирования промышленного предприятия. Такой методический подход измерения эффективности производства на основе одновременного учета и финансового результата работ предприятия и доли рынка, полученных в конкурентной борьбе, представляется более результативным.

Ключевые слова: эффективность, прибыль, индекс, рентабельность, интеграция, качество, издержки, спрос, доля, норматив.

Summary. The study proposes a methodological approach to measuring the efficiency of business entities in industry, which can serve as a working tool for analytical purposes and the further development of appropriate methodological support. The dialectic of the development of ideas about the efficiency of industrial production and the quality of the purposeful work of enterprises presupposes continuous improvement of methods and indicators for its assessment. The most justified of them in the process of social, economic, social development must correspond to the logic and existing conditions. The development of market relations in the field of production and sale of industrial products poses for business entities the task of conducting a competitive struggle both in terms of price and in the direction of expanding the range of products. Considered indicators such as market share and financial results from the sale of products. The use of the consolidated index of efficiency and integral assessment of the quality of the functioning of an industrial enterprise is proposed. Such a methodological approach to measuring production efficiency based on the simultaneous accounting of both the financial result of the enterprise's work and the market share obtained in the competition seems to be more effective. Scientific substantiation of the managerial decision concerning increase of quality of functioning of the industrial enterprise in itself difficult task which demands the complex account of the reality, knowledge of qualification of managers making decisions. At the level of an individual enterprise, the proposed system of indicators can serve as a basis for increasing the average wage of employees during the conclusion of collective agreements between enterprises and trade unions. This criterion of the quality of management and the level of efficiency of industrial activity of an industrial enterprise is to achieve the optimal value of output of products or services with a certain amount of neutral and other resources in a certain period. Keep in mind that for each performance indicator, it is possible to calculate detailed partial indicators, ie those that characterize their individual segments.

Keywords: efficiency, profit, index, profitability, integration, quality, costs, demand, share, standard.