

- зв'язок із загальносистемними характеристиками, які мають вплив на досягнення цілей за допомогою усієї системи;
- необхідність створення підсистем за тими ознаками, що чітко проявляють функціональний зв'язок між підсистемами і системою в цілому;
- функції підсистеми реалізуються лише через взаємодію з іншими підсистемами і елементами.

Загальні критерії сегментації елементів:

- наявність структуро-творчих властивостей у підсистемі (наприклад, елемент «потужність підприємства» є складовою підсистеми «виробництво» і, в свою чергу, поділяється на елементи нижчого рівня: потужності основного виробництва, потужності допоміжного і обслуговуючих виробництв тощо);
- підпорядкування їх умовам функціонування підсистеми і зміна у процесі її розвитку або внаслідок управлінського впливу;
- конкретна форма існування визначається цілями системи і підсистеми, тобто її ознакою є структурна автономність;
- функція елемента реалізується виключно через взаємодію з іншими елементами та підсистемами;
- залежність взаємодії з іншими елементами і підсистемами від ступеня упорядкованості взаємозв'язків між ними.

Таким чином, щоб діагностувати підприємство, необхідно провести аналіз з урахуванням не лише стану елементів і підсистем, а й виявленням їх взаємозв'язків та інтегрованого впливу на можливості досягнення стратегічних цілей,

Єдність всіх процесів на підприємстві формує певну систему, тому його аналіз теж проводять системно — якщо сегменти аналізувати окремо, можна прийти до неправильних висновків.

Способів діагностики для проведення сегментної оцінки виділяють декілька (табл. 1).

СЕГМЕНТНА ОЦІНКА СТАНУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Масленіков Є. І., к.е.н., доцент

Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова (Одеса, Україна)

Способи діагностики підприємства

Таблиця 1

Цільовий аналіз	системний аналіз з точки зору цілей підприємства за допомогою побудованого «дерева цілей».
Функціональний аналіз	системний аналіз з точки зору виконуваних робіт, заходів, функцій за допомогою «дерева робіт (функцій)»
Функціонально- цільовий аналіз	системний аналіз одночасно як завдань (цілей), так і заходів (функцій) щодо їх виконання (досягнення) за допомогою побудованого змішаного графіка
Проблемний аналіз	системний аналіз з точки зору основних проблем, кожна з яких аналізується і подається в такій послідовності: проблема, цілі її розв'язання; функції, заходи, яких слід вжити для розв'язання проблеми даного рівня і одночасно для розв'язання проблеми вищого (пріоритетного) рівня на «дереві проблем»

У сучасній науковій літературі поняттям «сегментація» послуговуються доволі часто. П економічній літературі існує досить усталене визначення цього терміну: сегментація. - поділ об'єкту, що вивчається, на окремі частини (сегменти), кожен з яких охоплює більш або менш однорідні групи [1].

Підприємство є складною системою. Це означає, що воно як система є не просто сумою складових (підсистем і елементів), а їх єдністю - взаємопов'язаним і взаємообумовленим цілим, що має в результаті взаємодії інші якості, ніж його складові. Елементи підсистеми, взаємодіючи в системі з іншими підсистемами і між собою, виступають інтегрованими факторами, що формують певні сприятливі або несприятливі умови і впливають на досягнення цілей підприємства.

Отже, підприємство є системою, що складається з підсистем (виробництво, збут, фінанси, маркетинг та інші), які в свою чергу мають ще ряд складових (виробництво включає елементи: потужність, обладнання, технології, постачання, організація виробництва, якість, підрозділи тощо).

Поділ системи на однорідні групування підсистем і елементів називають декомпозицією системи або сегментацією системи.

Сегментація системи залежить:

- від типу системи (машинобудівне підприємство, сільськогосподарське підприємство, переробне підприємство, сервісне підприємство і т. ін.);
- від мети діагностики (для формулювання місії і цілей підприємства, для оцінки ефективності функціонування, для оцінки конкурентоспроможності тощо);
- від методики аналізу тощо.

Загальні критерії сегментації підсистем:

- суттєвий вплив на цілі і кінцеві результати системи;
- відображення інтегрованого впливу своїх елементів;

Результатом сегментного аналізу підприємства має стати усвідомлення його стратегічних проблем і слабких сторін. Сильні сторони є базою підприємства для конкурентної боротьби, для розробки і реалізації стратегії - їх слід зміцнювати. Слабких же сторін потрібно рішуче позбуватись. Сильні і слабкі сторони виявляють при порівнянні з підприємствами- конкурентами.

Але дані результати мають бути детальними та повністю розкривати суть проблематики. При цьому слід мати на увазі, що дані поняття не тотожні. Слабкі сторони підприємства означають невідповідність його внутрішнього середовища конкурентному середовищу. Тобто слабкість підприємства визначається в порівнянні з конкурентами. Стратегічні проблеми підприємства означають невідповідність між його цілями і дійсним станом справ в усіх сферах, включаючи і слабкі сторони. Тобто поняття «стратегічні проблеми» значно ширше ніж «слабкі сторони».

Таблиця 2.

Типи сегментації підприємства

Сегментація з точки зору об'єкта управління відповідно до виробничого процесу підприємства	за рівнями в організаційній структурі підприємства (об'єднання - завод - цех - дільниця - бригада - робоче місце); за ресурсами (земля, основні засоби, оборотні засоби, трудовий потенціал, енергія тощо); за етапами виробничого циклу (заготівлі і постачання - виробництво - складування - реалізація); за типом виробництва (масове - серійне - індивідуальне); за етапами життєвого циклу товару (розробка і вихід на ринок - розвиток - зрілість - насичення і спад); за етапами життєвого циклу підрозділів підприємства (створення - ріст - розширення - зрілість - спад - реорганізація або стабілізація чи банкрутство); за варіантами заходів по досягненню цілей підприємства (зниження витрат по статтях, зростання якості і т.д.); за послідовністю заходів по досягненню цілей (закладення якісних характеристик при проектуванні - формування якості в процесі виробництва - підвищення якості засобами лакування тощо)
Сегментація з точки зору суб'єкта управління	відповідно до етапів циклу управління: визначення цілей управління; проектування чи нормування; планування; організація виконання; стимулювання; облік; звітність; контроль; аналіз; регулювання;
Сегментація відповідно до етапів економічного циклу	встановлення відхилень від нормативних показників; удосконалення нормативних показників; коректування виробництва; відповідно до рівнів суб'єктів управління: виробничо-диспетчерський відділ об'єднання; виробничо-диспетчерський відділ заводу; виробничо-диспетчерський відділ цеху тощо

Отже, аналіз підприємства передбачає поряд з виявленням слабких сторін діагностику стратегічних проблем в цілому, встановлення їх причин і можливостей розв'язання та побудову стратегії фінансової стійкості, що зможе гарантувати розвиток підприємства.

Список літератури:

1. Побережець О.В., Масленников Е.И. Структура методології управлінням текущей ликвидностью предприятия // Науковий вісник - Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. - Науки: економіка, політологія, історія. - 2009. - № 19 (97). - С. 37 - 42.
2. Масленников С.І., Радченко О.П. Категорія ліквідності у системі оцінки життєздатності суб'єкта господарювання // Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК. - Львів - 2011. - № 18 (1). - С. 204 - 210.
3. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій (затверджена наказом Агентства з питань, запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81): [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

4. Масленников С.І. Економічна характеристика методів оцінки ліквідності балансу на підприємствах машинобудування та металообробки // ЕКОНОМІКА: реалії часу. - Одеса, 2012. - № 1 (2). - С. 59 - 64.