

чайзі. Або першими франчайзі стають дистриб'ютори, що працювали під власними торговими марками та не мали корпоративного дизайну точки, а після запровадження франчайзингових відносин роблять ремонт та продовжують вже звичну для себе діяльність. Решта франчайзі дізнаються про продаж франшизи з рекламної компанії, яку має провести франчайзер, оскільки франшиза є таким самим товаром для франчайзера, як і будь-який інший товар або послуга. Носіями цієї реклами будуть усі засоби масової комунікації, серед цільової аудиторії яких будуть потенційні франчайзі. Існують також спеціалізовані видання, як-то: журнали, каталоги франшиз і навіть телевізійні канали, які створено з метою розвитку франчайзингу. Витрати франчайзера на таку промоцію мережі стають додатковими інвестиціями у її розвиток.

*Данильченко С. С.,
асистент кафедри економіки підприємств
Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Потенційна здатність підприємства досягати свою місію у зазначеній перспективі найчастіше ототожнюється з його ефективністю або продуктивністю виробництва при тенденції зниження витрат суспільної праці на продукцію. Для виконання цілей забезпечення ефективної діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва реалізуються відповідні управлінські рішення. А такі рішення ґрунтуються на системі комплексних показників оцінки ефективності функціонування структурних підрозділів підприємницької структури.

Сучасні підходи до здійснення управління передбачають орієнтування всіх учасників та зацікавлених сторін підприємницької діяльності на максимізацію вартості фірми. Це приносить вигоди як власникам та інвесторам так і його працівникам. Динамічне збільшення вартості суб'єкта бізнесової діяльності відбувається під впливом конкретних функцій управління його вартістю на основі комплексного врахування всіх аспектів такого менеджменту.

При комплексному підході до управління вартістю фірми виконуються наступні взаємопов'язані сукупності робіт:

- побудова бізнес-моделі підприємства;
- виявлення чинників, що впливають на вартість суб'єкта підприємництва;
- вибір алгоритму розрахунку і оцінки вартості підприємства;
- розробка системи показників оцінки діяльності підрозділів і працівників фірми;
- моніторинг і актуалізація бізнес-моделі підприємства.

Процес управління вартістю фірми здійснюється суб'єктоорієнтованою системою. Створення такої системи відбувається шляхом послідовної реалізації наступних етапів:

1. Ідентифікація бізнес-моделі підприємства.
2. Виявлення унікальних чинників, що впливають на вартість підприємства.
3. Вибір методики розрахунку вартості підприємства.
4. Проведення розрахунку вартості підприємства.
5. Формування системи показників оцінки діяльності підрозділів фірми.
6. Розробка системи мотивації менеджерів й інших категорій персоналу підприємства.
7. Моніторинг бізнес-моделі підприємства.
8. Актуалізація бізнес-моделі підприємства.

Визначення основних параметрів бізнес-моделі підприємства досягається проведенням експрес-діагностики суб'єкта господарювання, яка дозволяє визначити концепцію стратегічного розвитку фірми; ідентифікувати бізнес-модель підприємства як в якісних так і кількісних показниках.

При встановленні унікальності впливу чинників на вартість фірми визначають темпи зростання обсягів продажу, норму прибутковості для власників капіталу (ресурсів), рівень інвестиційних ризиків підприємства, вартість позикового капіталу та інші чинники.

Методологічний вибір підходу до розрахунку вартості компанії базується на технології одночасної оптимізації всіх ключових чинників вартості, що передбачає складання прогнозу зміни основних показників статей бухгалтерського балансу і фінансової звітності, прогнозування зміни основних чинників, що впливають на вартість фірми, формування конкретного розрахункового алгоритму і способу побудови фінансової моделі підприємства.

Розрахунок вартості компанії відбувається при: здійсненні розрахунку економічної доданої вартості з урахуванням передбачуваної дії чинників, що мають вплив на вартість фірми; оцінці одержаних результатів на предмет досягнення необхідної норми

повернення на вкладений капітал і «спреда» прибутковості, аналізується динаміка зміни показника економічної доданої вартості по часових періодах.

Застосування системи показників оцінки діяльності підрозділів підприємства передбачає розробку системи показників оцінки оперативної діяльності внутрішніх підрозділів підприємства, облік в системі показників розподілу відповідальності, делегування повноважень менеджерам різного рівня, розробку механізму оцінки діяльності підрозділів.

Мотиваційний механізм персоналу фірми функціонує в рамках системи показників оцінки діяльності менеджерів та системи преміювання персоналу залежно від результатів діяльності підприємства.

Спостереження й динамічна оцінка функціонування підприємства відповідно до його бізнес-моделі здійснюється у процесі моніторингу: економічної доданої вартості підприємства, ключових чинників вартості бізнес-суб'єкта, діяльності структурних підрозділів фірми, діяльності менеджерів і інших працівників підприємства.

Нестабільність зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності підприємства вимагає постійної його адаптації до змін, а також функціонування системи управління вартістю фірми у активно-адаптивному стані. З цією метою передбачається здійснення наступних заходів: внесення коректив в бізнес-модель підприємства і в перелік ключових чинників, що формують вартість фірми; розробка нових показників оцінки діяльності фірми; розробка нових показників оцінки діяльності підрозділів; розробка нових показників оцінки діяльності менеджерів і персоналу.

Реалізація таких етапів управління вартістю фірми є основною запорукою формування комплексної системи управління ефективністю підприємства на сучасному етапі розвитку економічних відносин у суспільстві.

Довгань Л. Є.,
канд. екон. наук, професор
кафедри менеджменту НТУУ «КПІ»

Сімченко Н. О.,
канд. екон. наук, ст. викладач
кафедри менеджменту НТУУ «КПІ»

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ