

КОНЦЕПТУАЛЬНА КЛАСИФІКАЦІЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Одним із найактуальніших питань, що постають перед сучасними підприємствами є їхній розвиток. У сучасних умовах глобалізації та конкурентної боротьби в умовах "обмежених ринків" значної уваги потребують проблеми, що пов'язані з розвитком підприємства. Запропоновано концептуальну схему класифікації проблем розвитку залежно від віку та розмірів підприємства. Також запропоновано базові заходи для вирішення цих проблем.

Ключові слова: розвиток підприємства, проблеми розвитку, вік підприємства, довіра споживача, суб'єктивні та об'єктивні фактори.

V. M. NAMYASENKO, T. G. GAYVORONSKA
Khmelnitsky National University

CONCEPTUAL CLASSIFICATION OF PROBLEMS OF ENTERPRISE EVOLUTION

Abstract – Enterprise evolution are one of the main problems to modern enterprises. That's why we want to explore this problem and to make classification of these problems. We proposed conceptual classification of problems of enterprise evolution in this article. Age and sizes of enterprises are basis of the classification. Always we proposed several ways of solving these problems.

Key words: enterprise evolution, problems of evolution, age of enterprise, trust of consumers, subjective and objective factors.

Постановка проблеми. Постійний розвиток сучасного підприємства є основною умовою його успішної діяльності на ринку та високоефективної конкурентної боротьби. Така потреба обумовлена стрімким розвитком ринку, техніки і технологій, що використовують для виготовлення продукції. Постійне вдосконалення є об'єктивною вимогою часу. Проблема розвитку підприємства завжди була і буде дуже актуальною. Варто зазначити, що це питання практично неможливо повністю дослідити через його динамічну суть.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку підприємства присвячена велика кількість публікацій та досліджень науковців. Ця проблема розглядається в межах окремих праць, великих комплексних досліджень, праць консалтингових агентств. Серед останніх публікацій згадаємо роботи Бондар Н.М., Запасної Л.С. та ін. Але в них не представлено класифікацію найбільш поширених проблем розвитку.

Основна мета статті – дослідити проблеми розвитку та класифікувати їх залежно від віку та розмірів підприємства; запропонувати базові шляхи подолання проблем розвитку кожної із класифікаційних груп.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства є дуже складним та багатограним явищем в діяльності будь-якої фірми. Це явище являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних заходів, які спрямовані на підтримання ефективності діяльності підприємства і нарощення його конкурентоспроможності залежно від вимог сучасного ринку. Такий процес, як розвиток підприємства не має загальноприйнятої та універсальної схеми застосування та побудови. Розвиток є досить нестабільною та динамічною структурою, що за своєю суттю дуже подібне до аморфних тіл. Це пов'язано з тим, що в одному випадку найкращим та результативним заходом є застосування найбільш прогресивних та сучасних методів, тоді як в іншому випадку такий підхід може стати катастрофічним. Тому досить важливо враховувати індивідуальні особливості кожного підприємства як окремої унікальної структури. Доцільно поділяти підприємства залежно від їх віку та розмірів. Такий підхід дає можливість максимально врахувати особливості підприємства, а також краще орієнтуватись в його можливостях та вимогах, що висувають до нього клієнти. Зауважимо, що неможливо лише за віком та розмірами підприємства розрахувати основні показники та врахувати ризики його діяльності. Тому запропоновано концепцію класифікації підприємства слід вважати фундаментом і каркасом, що буде використовуватись для подальшого дослідження із нашаруванням відповідних елементів, що характерні для кожного конкретного випадку. Класифікація представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Концептуальна класифікація проблем розвитку підприємства

Вік та розміри підприємства	Категорія проблем	
	Суб'єктивні	Об'єктивні
1	2	3
1.1. Невеличке підприємство, що тільки вийшло на ринок	Керівник робить неправильні ходи та надто ризикує через відсутність належного досвіду	Конкуренція з боку інших малих і молодих підприємств та бар'єри, що створені гігантами галузі
1.2. Підприємство, що тільки вийшло на ринок, але має великі масштаби	Власник (керівник) переоцінює свої сили і не звертає достатньої уваги на ефективну конкурентну боротьбу + проблеми п. 1.1	Відсутність довіри споживача і міцних позицій може призвести до затоварювання і непродуктивних витрат + проблеми п. 1.1
2.1. Невеличке підприємство, що має "середньогалузевий" вік	Керівники підприємства не звертають достатньої уваги на потребу розвитку і підтримують підприємство на одному рівні	Тиск з боку молодих і великих компаній

1	2	3
2.2. Велике підприємство, що має “середньогалузевий” вік	Часто керівники відвертаються від проблем розвитку і концентруються на нарощуванні потужностей + проблеми п. 2.1	Підприємства перетворюються на “бегемотів” + проблеми п. 2.1
3.1. Найстаріше або одне з найстаріших підприємств галузі, що має невеликі розміри (як правило, спеціалізовані підприємства)	Керівники вважають, що у підприємства немає і не може бути грізних конкурентів через те, що вони чи не єдині в галузі і все про неї знають	Поява нових компаній, що можуть запропонувати те саме, або краще за набагато вигідніших умов
3.2. Гіганти галузі, що водночас є одними із найстаріших в галузі	Керівники “нікого і нічого не бояться” і сконцентровані лише на прибутку	Проблеми п. 3.1 та інновації + інші конкурентні дії від великих компаній

Як видно із таблиці, в класифікації також враховується поділ на суб’єктивні та об’єктивні проблеми розвитку, що можуть виникнути в процесі діяльності підприємства. З огляду концепції “сучасного управління” цей аспект є дуже важливим, оскільки трапляються випадки, коли причинами проблем стають не об’єктивні чинники, такі як застаріле обладнання, висока витратомісткість тощо, а саме непрофесійність та недалекоглядність керівника.

Основою класифікації є поділ підприємств на три групи, які в свою чергу поділяються на дві підгрупи.

До першої групи віднесено “молоді” підприємства, що тільки вийшли на ринок. Залежно від розмірів їх поділено на невеличкі підприємства, а також на підприємства, що “запускаються” одразу зі значними розмірами та потужностями. Загальними проблемами даних підприємств є значна конкуренція, яку спричиняють інші підприємства, що виходять на ринок, а також бар’єри, що створенні підприємствами, які вже функціонують на ринку. До суб’єктивних чинників належить недостатня компетентність керівників, що часто супроводжує управлінців, які тільки починають свою кар’єру. Для великих і потужних “новачків” окрім наведених вище проблем слід додати недостатню довіру та прихильність споживачів, через що використання значних потужностей може призвести до затоварювання готовою продукцією, а також зростання непродуктивних витрат. До суб’єктивних проблем додається самовпевненість керівників, які вважають, що великі розміри та потужності, а відповідно і великі фінансові можливості, дадуть їм змогу зайняти позиції лідера на ринку. Для подолання проблем, що характерні для даної групи підприємств ми пропонуємо значно не нарощувати потужності підприємства, якщо не буде впевненості в достатньому попиті на ринку. Також при виході на ринок основну увагу слід концентрувати на споживачах та конкурентах, а не на показниках ефективності діяльності підприємства. Це пов’язано з тим, що потрібно завоювати довіру споживача і потіснити наявних конкурентів задля завоювання своєї ніші на ринку. Основними інструментами боротьби на даному етапі є ціна та якість продукції або послуг, що пропонує фірма, а також активна маркетингова діяльність, що спрямована на інформування потенційних споживачів про свої переваги.

Наступна група підприємств об’єднує в собі фірми, що мають “середньогалузевий” вік. Як правило це основна частина фірм, що діють в певній галузі. Особливостями даної групи є те, що вона об’єднує підприємства, що складають кістяк галузі і забезпечують основну частину обороту. Основною проблемою, що проявляється в даній групі є “самовпевненість” даних підприємств у міцності своїх позицій. Тоді як постійно з’являються висококонкурентні фірми, які можуть легко змістити ці фірми з позицій, що вони займають. Тобто проблеми розвитку даної групи пов’язанні із тиском молодих підприємств і зі зменшенням динамічності цих фірм. Суб’єктивні чинники пов’язанні із тим, що керівники не приділяють належної уваги розвитку і концентруються на прибутках та нарощенні потужностей невідповідно до вимог ринку. Задля подолання проблем даної групи пропонується запроваджувати на підприємствах психологічний менеджмент в рамках “сучасного управління”, а також залучати до управління молодих, амбітних та перспективних керівників, що не бояться ризику та відчують ринок. Особливою умовою є проведення процесу реального розвитку згідно вимог ринку. Особливу увагу потрібно приділити моніторингу ринку задля своєчасного реагування на нові тенденції.

В третій групі представлені найстаріші підприємства, що були першими в цій галузі, або створили її. Як правило, це підприємства-гіганти, що мають величезні потужності або невеличкі підприємства спеціалізованих галузей, що займають свою нішу і їх важко замінити іншим виробникам. Основними проблемами даної групи є можливість появи нових сучасних підприємств, які можуть запропонувати продукцію даного або вищого рівня за нижчою ціною із вищим рівнем сервісу. А також перетворення гігантів у неповоротких “бегемотів”. Щодо суб’єктивних чинників, то тут варто згадати про подальшу концентрацію керівників лише на прибутку підприємства та їхню безпечність з огляду на конкурентну боротьбу інших фірм. Для цієї групи варто звернути увагу на рекомендації для попередньої групи, а також диверсифікувати свою діяльність для зниження ризиків діяльності, а також забезпечити постійне підтримання процесу розвитку діяльності. Також варто значні зусилля направляти на наукові дослідження та запровадження інновацій, щоб підтримувати позиції лідера в галузі та створювати бар’єри для появи конкурентів, що можуть зайняти нішу.

Загальною рекомендацією для підприємств усіх груп є постійний моніторинг ринку та адекватна реакція на усі зміни та тенденції сектору, в якому діє фірма.

Розвиток підприємства є багатогранним поняттям, що може приймати різні видові прояви: постійне підтримання високого конкурентного статусу і відповідність сучасним вимогам ринку; вирішення проблем, що виникають через відсталість підприємства, порівняно з конкурентами; протидія конкурентам; запобігання банкрутству тощо. Але всі ці прояви об’єднує одне – розвиток підприємства основна вимога та інст-

румент життєздатності підприємства на ринку. Запропонована спрощена схема розвитку підприємства та вирішення супутніх проблем наведена на рис. 1.



Рис. 1. Спрощена схема "ідеального" розвитку підприємства

Саме вирішення проблем в системі, а не як епізодичні явища є запорукою ефективного та стабільного розвитку підприємства. Варто також зазначити, що концепція розвитку підприємства в деяких моментах є досить спірним питанням. Так, зокрема, при негативних показниках діяльності підприємства і його можливому банкрутстві потрібно вживати заходів задля подолання цієї загрози. Згідно цього питання одні вчені стверджують, що це процедура санації, яка немає ніякого відношення до розвитку підприємства, інші кажуть, що санація це частина процесу розвитку. На нашу думку кожне положення є в своєму роді правильним; так санація, як явище відокремлене існує у випадку, коли це епізодична дія по "врятуванню" підприємства. Але така дія після цього завершується, що не є ефективним вирішенням проблеми та не може бути прийнятним для сучасного керівника.

Щодо питання санації, як частини програми розвитку, то цей підхід є правильним. Це пов'язано з тим, що санація має бути включена в систему, яка змінюється залежно від ситуації і потреб ринку, щоб підтримувати ефективність і конкурентоспроможність підприємства. Тому потрібно розглядати усі дії по підтриманню підприємства як єдину систему, яку також можна назвати загальним поняттям "розвиток підприємства".

Висновки. Розвиток підприємства є тією умовою, яка дозволить підприємству ефективно діяти та конкурувати на динамічному ринку. В процесі розвитку підприємства виникають різні проблеми, які потрібно долати та вирішувати для ефективного розвитку та конкурентної боротьби на ринку. Ці проблеми є досить різноманітними та такими, що практично неможливо врахувати їх усіх. Запропонована нами концептуальна класифікація дозволяє побудувати "кістяк" процесі розвитку і залежно від етапу на якому знаходиться підприємство мати основні орієнтири та "планові" проблеми на які потрібно звернути особливу увагу. Також варто зазначити, що питання розвитку підприємства і пов'язанні з цим проблеми є досить динамічним питанням, яке потребує постійного моніторингу та вивчення.

Література

1. Кочевой М. М. Теоретико-методологічні засади комплексного забезпечення безпечного економічного розвитку промислових підприємств / М. М. Кочевой // Актуальні пробл. економіки. – 2013. – № 12. – С. 86–90.
2. Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 79–82.
3. Актуальні проблеми розвитку підприємництва в Україні та рекомендовані механізми їх врегулювання [Електронний ресурс] / Аналітичний центр "Академія". – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua/>

References

1. Kochevoi M. M. Teoretyko-metodolohichni zasady kompleksnoho zabezpechennia bezpechnoho ekonomichnoho rozvytku promyslovykh pidprijemstv / M. M. Kochevoi // Aktualni problem ekonomiky. – 2013. – № 12. – S. 86–90.
2. Smachylo I. I. Prynzyipy formuvannia ta struktura mekhanizmu upravlinnia stalym rozvytkom pidprijemstva / I. I. Smachylo // Ekonomika rozvytku. – 2013. – № 3. – S. 79–82.
3. Aktualni problemy rozvytku pidprijemnutstva v Ukraini ta rekomendovani mekhanizmy yikh vrehuliuвання [Elektronnyi resurs] / Analitychnyi zentr "Akademiia". – Rezhym dostupy: <http://www.academia.org.ua/>

Надіслана/Written: 30.05.2014 р.
Надійшла/Received: 2.06.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. О. О. Орлов