

ЗАГАЛЬНІ ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті встановлено сутність стратегії формування економічного потенціалу промислових підприємств. Визначено та охарактеризовано основні етапи формування економічного потенціалу промислового підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, підприємство, стратегія, формування економічного потенціалу.

A. Y. NYZHNYK
Khmelnitsky National University

GENERAL STAGES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES ECONOMIC POTENTIAL FORMATION

This article founded the economic potential formation strategy of industrial enterprises. Formation of the industrial enterprise economic potential is a difficult, but necessary task to ensure its stable functioning and the opportunities for further development. Detailing of the company stages economic potential formation may be different depending on the specifics of its activities, but their total sequence should follow to allow consideration of all factors forming the economic potential of industrial enterprise.

Keywords: economic potential, enterprise, strategy, economic potential formation.

Актуальність теми. Сучасне середовище функціонування вітчизняних промислових підприємств ставить перед ними нові вимоги до забезпечення стабільної діяльності в кризових умовах. З огляду на це, особливої актуальності на даному етапі набувають питання формування та реалізації економічного потенціалу вітчизняного промислового сектору.

Аналіз останніх досліджень. Питанням визначення сутності, наукової атрибуції поняття «економічний потенціал», проблемам формування й оптимізації економічного потенціалу промислових підприємств, науково-методичним аспектам оцінки та моделювання економічного потенціалу присвячені праці вчених В. Г. Викової [1], Л. С. Головкової [2], Є. В. Лапіна [3], І. О. Максименко [4], Г. О. Христин [5], С. І. Яковенко [6], І. І. Яремко [7].

Метою статті є встановлення основних етапів формування економічного потенціалу промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стратегія формування економічного потенціалу підприємства – це механізм, завдяки якому відбувається мобілізація внутрішніх ресурсів та можливостей підприємства з метою забезпечення економічного, тривалого розвитку, в основі якого лежить економічна рівновага, фінансова стійкість, можливість забезпечення розширеного відтворення та стійкого економічного зростання.

В основу методологічного підходу визначення стратегії формування економічного потенціалу промислових підприємств покладено такі основні критерії:

- можливість раціонального використання машин і механізмів;
- покращання ефективності використання трудового потенціалу за рахунок підвищення продуктивності праці та зменшення її трудомісткості;
- максимізація прибутку на одну гривню вкладену у виробничі фонди, за рахунок управління фондівіддачею підприємства;
- забезпечення збалансованості між економічним та соціальним ефектом господарювання;
- врегулювання попиту і пропозиції на ринках промислової продукції;
- зростання експортного потенціалу підприємства.

Запропонована базова модель формування промислових підприємств являє собою логічну послідовність певних етапів її впровадження, а саме:

- визначення стратегічних цілей та встановлення тактичних завдань підприємства;
- проведення оцінки власних внутрішніх можливостей (резервів) та «проблемних місць»;
- аналіз діяльності конкурентів з точки зору їх сильних та слабких сторін з метою визначення власної ринкової позиції;
- дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на формування економічного потенціалу промислового підприємства;
- виявлення ключових факторів успіху формування економічного потенціалу підприємства;
- оцінка ефективності розробленої стратегії формування економічного потенціалу підприємства.

Сформулюємо основні напрями підвищення економічного потенціалу промислових підприємств відповідно до етапів його формування:

1 етап. Визначення стратегічних цілей та встановлення тактичних завдань підприємства. На

сучасному етапі господарювання доцільним є використання багатоваріантного підходу до визначення мети діяльності підприємства. Даний підхід передбачає побудову “дерева цілей” з обов’язковим виділенням підцілей та завдань, які детально уточнюються та узгоджуються між собою. Процес побудови “дерева цілей” вимагає визначення основного стратегічного завдання, наприклад, формування економічного потенціалу; в залежності від головної мети відбувається формулювання деяких підзавдань, які зможуть забезпечити досягнення основної мети підприємства (оптимізація використання наявних ресурсів, визначення напрямів та джерел фінансування тощо). Ці підзавдання, в свою чергу, конкретизуються на інші більш дрібніші завдання.

2 етап. Проведення оцінки власних внутрішніх можливостей та «вузьких місць». Даний етап передбачає формування системи показників (елементів економічного потенціалу), що обумовлюють внутрішні перспективи формування економічного потенціалу підприємства. Такий аналіз доцільніше проводити за окремими складовими економічного потенціалу підприємства:

– управління виробничим потенціалом (рівень витрат на виробництво продукції, продуктивність використання ресурсів, можливість нарощення виробничих потужностей, наявність основних засобів, фондоозброєність одного працівника тощо);

– управління фінансовим потенціалом (можливості залучення кредитних ресурсів, ступінь фінансової незалежності підприємства, ефективність управління оборотними активами, інвестиційна привабливість тощо);

– управління трудовим потенціалом (продуктивність одного працівника, рівень середньомісячної оплати праці тощо);

– управління організаційним потенціалом (раціональність організації управління підприємством, планово-економічної роботи, бухгалтерського обліку та контролю за виконанням прийнятих рішень).

3 етапом має стати експертна оцінка можливостей розвитку окремих складових економічного потенціалу підприємства.

4 етап. Аналіз діяльності конкурентів з точки зору їх сильних та слабких сторін з метою визначення власної ринкової позиції та перейняття досвіду більш вдалого ведення бізнесу з метою підвищення економічного потенціалу.

Формування економічного потенціалу передбачає визначення головних конкурентів та дослідження їх сильних та слабких сторін. При цьому увага приділяється фінансово-господарському становищу конкурентів, перевагам та недолікам їх діяльності, аналізу ефективності та визначенню втрачених можливостей. Встановлюються ринкові позиції підприємства, переваги та недоліки його господарювання, аналізуються втрачені можливості порівняно з конкурентами. Результати проведеного дослідження окремих підприємств дають підставу стверджувати, що основним завданням формування економічного потенціалу є не вирішення питань щодо забезпеченості ресурсами, а забезпечення можливості ефективного їх використання.

Встановлено, що більшість підприємств характеризується неефективністю господарських процесів; високим ступенем зношення основних засобів; формуванням активів за рахунок власних фінансових ресурсів; низькими темпами приросту фінансових ресурсів; тривалістю виробничого циклу майже рік тощо. Особливістю даного етапу є розробка системи показників-індикаторів для проведення адекватної оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств та отримання уявлення про реальний рівень їх конкурентоспроможності.

5 етап. Дослідження впливу факторів зовнішнього середовища на формування економічного потенціалу підприємства. Підприємство, як складна, динамічна, відкрита система активно взаємодіє із зовнішнім оточенням, постійно адаптуючись під це оточення і змінюючи його. Тому неможливо розглядати діяльність підприємства відособлено, у відриві від зовнішніх умов його господарювання. Цей етап є одним із головних в процесі розробки стратегії формування економічного потенціалу, оскільки, такий потенціал неможливо оцінити окремо, у відриві від інших підприємств галузі. Таким чином, стратегія формування економічного потенціалу повинна враховувати вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства з урахуванням можливості як позитивних, так і негативних його змін. Дослідивши дію зовнішнього середовища на рівень конкурентоспроможності промислових підприємств, визначено основні фактори впливу на його формування, а саме: державна політика у даній галузі, якість трудових ресурсів, зміни в попиті на готову продукцію, неможливість залучення фінансових ресурсів, несвоєчасність розрахунків, інфляційні процеси, диспаритет цін між продукцією різних галузей, розмір податкового навантаження, наявність фінансового та господарського ризиків. Вплив усіх цих факторів необхідно враховувати в процесі розробки стратегії формування конкурентоспроможності підприємства.

6 етап. Виявлення ключових факторів успіху формування економічного потенціалу підприємства. Даний етап передбачає виявлення конкурентних переваг діяльності підприємства на основі проведення попередніх досліджень. На основі оцінки власної господарської діяльності та діяльності конкурентів відбувається співставлення потреб у капіталі з джерелами їх залучення, аналізуються причини збитковості підприємства.

В процесі аналізу перше, на що слід звернути увагу – це структура майна підприємства, адже від

цього залежить його ліквідність, здатність до залучення позикових коштів, можливість виживати в умовах конкурентного середовища, недостатність або зношеність основних фондів, що ускладнює виробничі процеси підприємства та негативно впливає на його імідж, а також спричиняє необґрунтоване зростання собівартості готової продукції.

Більшість основних фондів усіх промислових підприємств на сьогоднішній день є морально застарілими та фізично зношеними, що не відповідає умовам конкурентного господарювання. Крім того, вони частково незадіяні у виробничій діяльності, але залишаються й досі на балансі підприємств і на них нараховується амортизація, що, у свою чергу, значно завищує витрати підприємства і негативно впливає на ціну готової продукції.

Як вихід із такої ситуації пропонується підприємствам списувати, консервувати, реалізовувати, здавати в оренду ту частину основних фондів, яка безпосередньо не використовується у виробничому процесі. Ці дії дозволять знизити питому вагу основних фондів в активах підприємства і, як результат, підвищити ліквідність, збільшити оборотні кошти за рахунок надходжень від продажу чи оренди основних засобів, зменшити зношеність всього парку основних засобів та непродуктивних витрат виробництва. Це стане реальною конкурентною перевагою у підвищенні економічного потенціалу підприємства серед інших підприємств галузі.

Наступним питанням, що потребує негайного вирішення для промислових підприємств є оптимізація структури оборотного капіталу, яка певною мірою забезпечує його конкурентоспроможність і підвищує економічний потенціал. Якщо звернути увагу на якісну структуру оборотного капіталу, відмітимо, що незважаючи на специфіку галузі існує висока концентрація фінансових ресурсів у виробничих запасах. За рахунок такої нераціональної структури оборотного капіталу більшість підприємств, потребуючи вільних грошових коштів, втрачають конкурентні позиції. Тому варто уважніше відслідковувати як розміри вкладень, так і обґрунтованість накопичень, а отже необхідно акумулювати обігові кошти у ті статті оборотного капіталу, які реально приносять бажаний ефект. Слід увагу приділяти стану дебіторської заборгованості та умовам її погашення.

Наступною проблемою промислових підприємств є значні обсяги поточних зобов'язань. Проте, проблемою є не стільки обсяги самих зобов'язань, скільки нераціональний розподіл отриманого прибутку підприємствами. Адже конкурентоспроможність підприємства та рівень економічного потенціалу залежить не від обсягів прибутку, а від раціонального його накопичення у власному капіталі, реінвестуванні у новітню техніку та технології, сучасні виробничі потужності, нагромадження оборотного капіталу. В якості резерву формування економічного потенціалу та створення конкурентних переваг пропонується використовувати позиковий капітал як реальне джерело нарощування внутрішнього потенціалу.

На сьогодні гостро постає питання кредитування промислових підприємств. Однак, використання позикових коштів є обґрунтованим для підприємств, які намагаються вистояти в умовах жорсткої конкурентної боротьби, оскільки це дає реальні можливості нарощувати обсяги виробництва, оновлювати матеріально-технічну базу та нарощувати оборотний капітал.

Вітчизняним підприємствам слід звернути увагу на поповнення власного капіталу за рахунок прибутку. Підприємство таким чином стане більш автономним і йому буде простіше залучати кредити банків для власного розвитку. Тобто, на цьому етапі важливим є обґрунтування обсягів, умов, термінів і потенційних джерел залучення позикових ресурсів.

Наступним кроком повинно стати вирішення проблеми зниження постійно зростаючої собівартості продукції, оскільки існує обернена залежність між собівартістю продукції та прибутковістю підприємства. Собівартість є свого роду індикатором ефективності господарювання підприємства, допомагаючи виявляти приховані резерви для підвищення рівня його прибутковості. За рахунок зниження собівартості зростає окупність витрат прибутком і створюються сприятливі умови для прискорення темпів розширеного відтворення та підвищення матеріальної зацікавленості працівників. Тому важливим є проведення розрахунків та обґрунтування економічної доцільності кожної статті витрат підприємства з розробкою заходів щодо їх зниження.

Перспективним напрямом отримання конкурентних переваг та формування економічного потенціалу для промислових підприємств є запровадження інновацій та інноваційних технологій, які в умовах ринкової конкуренції забезпечать оновлення асортименту продукції у відповідності до попиту населення. Розробка стратегії формування економічного потенціалу передбачає проведення заходів щодо виявлення конкурентних переваг, що так чи інакше впливають на формування їх економічного потенціалу.

7 етап. Оцінка ефективності розробленої стратегії формування економічного потенціалу підприємства. Завершальним етапом процесу розробки стратегії формування економічного потенціалу є проведення її діагностики. Завдяки чому можна оцінити позитивні та негативні сторони запропонованої стратегії та зробити висновки щодо відповідності прогнозу перспективним цілям підприємства. У випадку негативних змін, виникає необхідність корегування розробленого прогнозу та винайдення оптимальних шляхів вирішення проблеми та резервів формування економічного потенціалу підприємства.

Головною умовою стратегії є своєчасність внесення доповнень і уточнень у план діяльності та розвитку підприємства з метою формування високого рівня його економічного потенціалу. Розроблена

стратегія формування економічного потенціалу промислових підприємств покликана сприяти всебічному розвитку промислових підприємств та вивести їх на вищий рівень господарювання, максимально використовуючи власні можливості та ресурси на основі встановлення обґрунтованої програми діяльності у поєднанні із перейняттям провідного досвіду найкращих підприємств даної галузі.

Висновки. Формування економічного потенціалу промислового підприємства – складне, однак необхідне завдання для забезпечення його стабільного функціонування, а також можливості подальшого розвитку. Деталізація етапів формування економічного потенціалу підприємства може бути різною в залежності від специфіки його діяльності, однак загальна їх послідовність має дотримуватися для забезпечення можливості врахування всіх чинників формування економічного потенціалу промислового підприємства.

Література

1. Викова В. Г. Оцінка та планування фінансово-економічного потенціалу підприємств загальнодержавного значення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.04.01 / В. Г. Викова. – К., 2006. – 20 с.
2. Головкова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л. С. Головкова. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 340 с.
3. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.07.01 / Є. В. Лапін. – Х., 2006. – 432 с.
4. Максименко І. О. Економічний потенціал підприємства: структура та оцінка / І. О. Максименко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 5, т. 3. – С. 163–167.
5. Христич Г. О. Економічний потенціал підприємства як економічна категорія : сутність і основні складові / Г. О. Христич // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6, т. 1. – С. 173–176.
6. Яковенко С. І. Економічний потенціал і управління інформаційними ресурсами / С. І. Яковенко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 9. – С. 74–78.
7. Яремко І. І. Економічний потенціал підприємства в контексті ресурсної концепції / І. І. Яремко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 22 (682). – С. 294–298.

References

- 1Vykova V. Otsinka ta planuvannya finansovo-ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstv zahal'noderzhavnoho znachennya. K., 2006, 20 p.
- 2Holovkova L. S. Sukupnyy ekonomichnyy potentsial korporatsiyi: formuvannya ta rozvytok: monohrafiya. Zaporizhzhya, KPU, 2009, 340 p.
- 3Lapin Ye. V. Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstv promyslovosti: formuvannya, otsinka, upravlinnya : avtoref. dys. d-ra ekon. nauk. Kh., 2006, 432 p.
- 4Maksymenko I. O. Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva: struktura ta otsinka, Herald of Khmelnytsky National University. Economical sciences, Issue 5, Vol. 3, 2011, pp. 163–167.
- 5Khrystych H. O. Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva yak ekonomichna katehoriya: sutnist' i osnovni skladovi, Herald of Khmelnytsky National University. Economical sciences. Issue 6, Vol. 1, 2010, pp. 173–176.
- 6Yakovenko S. I., Ekonomichnyy potentsial i upravlinnya informatsiyyny resursamy, Aktualni problemy ekonomiky, № 9, 2002, pp. 74–78.
- 7Yaremko I. I. Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva v konteksti resursnoyi kontseptsiyi, Visnyk Natsional'noho universytetu «Lvivska politekhnik», № 22 (682), 2010, pp. 294–298.

Надійшла 13.05.2015; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.