

ПОТЕНЦИАЛЫ КАК ОБЪЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обґрунтовано, що в перманентно мінливих зовнішніх умовах для підтримання рівня конкурентоспроможності підприємств на належному рівні на перший план як об'єкти управління розвитком підприємства виходять його граничні можливості в генеруванні чистого доходу і адаптації до змін зовнішнього середовища, тобто економічний потенціал і потенціал розвитку підприємства. Доведено, що в основі вирішення завдання управління розвитком потенціалів повинні лежати класифікації потенціалів підприємства, методологія і методики оцінки рівня потенціалів і їх постійного моніторингу, а також вибору потенціалів, що підлягають пріоритетному розвитку.

Ключові слова: промислове підприємство, розвиток, система потенціалів.

S. A. SHPAK
LLC “RAYLTRANSHOLDING”, Mariupol

POTENTIALS AS OBJECTS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract – The theoretical substantiation of the concept of management of the development of industrial enterprises on the basis of potential management and the need for their classification as a tool for selecting priority development directions is given. Based on the analysis of the structure of the process of functioning of industrial enterprises, the main provisions of the modern theory of enterprise economics, competitiveness and potentials, it is shown that in permanently changing external conditions to achieve the main objective of the functioning of enterprises – maintaining competitiveness at an appropriate level - Its limiting opportunities to generate net income and adapt to changes in the external environment representing the economic potential and development potential of the enterprise respectively. It is substantiated that the classification of the potentials of the enterprise, the methodology and methods for assessing the level of potentials and their constant monitoring, as well as the selection of their potentials for priority development. In a dynamically changing environment, maintaining the level of competitiveness of enterprises should be carried out on the basis of monitoring and timely changes in the marginal capacities of enterprises, which should be based on classifications of potentials adequate to the tasks of enterprise development.

Key words: industrial enterprise, development, system of potentials.

Постановка проблеми. Процесс реструктуризации, в которой остро нуждаются многие отечественные промышленные предприятия, представляет собой одну из форм развития предприятий. В условиях перманентно меняющейся внешней экономической и, прежде всего, конкурентной среды, характерных современной мировой экономике, реструктуризацию предприятий все более целесообразно рассматривать не как однократно реализуемый процесс, а как составную часть осуществляемого на систематической основе процесса развития предприятия.

Учитывая среднестатистические сроки проведения мероприятий по реструктуризации промышленных предприятий, планирование реструктуризации относится к уровню стратегического управления с горизонтом планирования до 5–10 лет. При рассмотрении реструктуризации, а также развития предприятия в целом, как перманентно осуществляемого процесса в рамках традиционных схем стратегического управления горизонт планирования должен быть еще больше, что неизбежно вступает в противоречие с качеством прогнозных расчетов на отдаленную перспективу, на которых должна базироваться разработка управленческих стратегий и стратегических планов развития предприятий.

Преодоление таких противоречий возможно на пути существенного уточнения концепций развития предприятий в быстро меняющихся внешних условиях, целей и факторов такого развития, включая цели реструктуризации предприятий, и, как следствие, концепций управления развитием предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Стратегический уровень управления на отечественных промышленных предприятиях является одним из наиболее слабых элементов системы управления как в силу исторических причин (господство многие десятилетия центрально-планируемой экономики), тяжелого общесистемного кризиса, последовавшего после распада СССР, так и фактической деиндустриализации страны вследствие проводимой в Украине все последние годы экономической политики. Не менее существенным сдерживающим фактором является и современное состояние самой теории стратегического управления, которое, как верно отметил автор книги [15, с. 34], можно охарактеризовать как переход от стратегии как искусства к стратегии как науке. Для такого этапа развития стратегического управления и связанных с ним областей знаний характерны неустоявшиеся взгляды по многим основным вопросам теории, отсутствие строгих однозначных формулировок базовых понятий, разнообразие методических подходов и недостаточно формализованных методик, в значительной степени опирающихся на квалификацию, многолетний практический опыт и интуицию управленческого персонала, суждения и оценки экспертов [13–15]. Не имея соответствующих традиций, а также других обязательных предпосылок для продуктивного заимствования накопленного западной экономической наукой арсенала в области стратегического управ-

ления, руководство отечественных промышленных предприятий зачастую вынуждено отказываться от стратегического уровня управления.

Автор книги [6] приводит многочисленные доказательства тому, что ситуация в теории развития предприятий является не менее неопределенной. В частности, до сих пор не сформировались общепринятые теоретические представления о том, что собственно считать развитием предприятия, по поводу которого бытуют самые различные представления [6, с. 73]. Автор настоящего исследования применительно к проблемам стратегического управления реструктуризацией промышленных предприятий в одной из своих работ показал [7], что точно такая же ситуация имеет место в отношении таких базовых понятий теории развития предприятий, как реструктуризация предприятия, стратегия реструктуризации и т.д. Авторы работ по теории конкурентоспособности и экономической теории потенциалов, предложившие в последние годы принципиально новые подходы к толкованию и количественной оценке уровня конкурентоспособности, силы и интенсивности конкуренции, потенциалов экономических систем и, в частности, предприятий, отмечают [6], что низкий уровень формализации понятийно-категориального аппарата и методического инструментария, доминирование в нем неформальных процедур, включая методы экспертного оценивания, служат одними из основных препятствий на пути внедрения методов стратегического управления в управленческую практику отечественных промышленных предприятий. В таких условиях аксиоматический подход, эффективность которого на примере теории потенциалов продемонстрировали авторы статьи [7], позволяет не только систематизировать фундаментальные положения теории, указать, добиваясь их взаимной согласованности и непротиворечивости, слабые места, нуждающиеся в уточнении, но и логическим путем выявить возможные направления развития теории и ее методического инструментария.

Формулирование целей. Целью статьи является теоретическое обоснование целесообразности стратегического управления развитием промышленных предприятий на основе управления их потенциалами и необходимости разработки классификации потенциалов предприятия как инструмента выбора потенциалов в качестве первоочередных объектов развития.

Изложение основного материала. Будем исходить из следующих классических постулатов экономической теории:

- основное предназначение бизнеса (предпринимательства) в рыночной экономике состоит в генерировании чистого дохода;
- организация и ведение бизнеса есть способ удовлетворения определенных социально-экономических потребностей индивида или группы индивидов, обладающих способностями к предпринимательству. Базовыми предпосылками для организации и ведения бизнеса являются:
- наличие носителей предпринимательских способностей – потенциальных предпринимателей;
- заинтересованность носителей указанных способностей в реализации этих способностей;
- наличие внешних возможностей для организации бизнеса (наличие соответствующих факторов производства и прочих условий).

В современной экономике считается общепринятым принцип непрерывности деятельности предприятия, организации, который предполагает, что субъект хозяйствования будет продолжать осуществлять свою деятельность в обозримом будущем и не имеет намерения и потребности в ликвидации или прекращении деятельности [10].

Вопрос о социально-экономических интересах собственников не столь очевиден. Однако, если руководствоваться иерархией потребностей человека, предложенной Маслоу, то можно полагать, что посредством организации, приобретения бизнеса предприниматели стремятся удовлетворять свои вторичные потребности, выражающиеся в потребности самовыражения, самореализация, достижения успеха в контексте их предпринимательских способностей, а также, как один из способов удовлетворения потребности в признании, уважении окружающих. На основании этого некоторые ученые [7, 8] используют вместо термина “экономические интересы” термин “социально-экономические интересы”, подчеркивая тем самым, что действия и решения собственников бизнеса, предприятия могут быть продиктованы не только экономическими причинами, но и причинами социального характера. Тем не менее, есть веские основания полагать, что в основе социально-экономических интересов все же лежит экономический интерес, интерес, состоящий в генерировании чистого дохода. Именно чистый доход, его размеры (в абсолютном и относительном выражениях), стабильность его получения, хотя и не только они, в первую очередь формируют имидж успешного предпринимателя, обеспечивая удовлетворение социальной составляющей рассматриваемого комплекса социально-экономических потребностей (интересов) собственников бизнеса.

Приумножение капитала, рост стоимости бизнеса, которые многими учеными рассматриваются как основное содержание, главная цель бизнеса, являются вторичными по отношению к генерированию чистого дохода. Действительно, способность предприятия генерировать чистый доход на постоянной основе является важнейшим фактором формирования рыночной стоимости бизнеса, служит ключевой предпосылкой для увеличения его рыночной стоимости.

Экономическую природу данной способности как объекта управления развитием предприятия проясняют базовые положения современной теории конкурентоспособности предприятий. Важнейшими из них применительно к микроэкономическому уровню являются следующие.

Носителем конкурентоспособности является субъект хозяйствования (предприятие) в целом [10].

Предприятие является конкурентоспособным, если в конкурентной среде оно способно теоретически бесконечно долго осуществлять нормальный процесс функционирования, т.е. производить и сбывать свою продукцию, обеспечивать себя материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, адаптироваться к изменениям внутренней и внешней среды, удовлетворять социально-экономические интересы своих собственников, генерируя чистый доход соответствующего уровня на систематической основе [10–12].

Конкурентоспособность является потенциальным свойством, латентным признаком предприятия [8–10]. Как всякое потенциальное свойство конкурентоспособность предприятия является непосредственно ненаблюдаемым признаком и не поддается измерению прямыми методами. Непосредственное наблюдение возможно только за уровнем фактического проявления данного признака.

Конкурентоспособность является абсолютным признаком предприятия. Вследствие этого измерение уровня конкурентоспособности возможно для любого отдельно взятого предприятия вне зависимости от измерений уровня конкурентоспособности конкурентов [1]. Конкурентоспособность является синтетическим признаком предприятия высшего уровня общности [1, 14].

Все это говорит о том, что: (а) способность предприятия генерировать чистый доход на постоянной основе, т.е. его конкурентоспособность, должна быть основным объектом внимания при рассмотрении вопросов развития предприятия; (б) главной целью развития предприятия является поддержание способности генерировать чистый доход предприятия в длительной перспективе (конкурентоспособности) на уровне, обеспечивающим удовлетворение социально-экономических интересов собственников предприятия; (в) основной задачей управления развитием предприятия является сохранение и развитие данной способности.

Для выяснения того, какими свойствами должно обладать предприятие, чтобы в перманентно меняющейся среде продолжительное время, теоретически бесконечно долго, оставаться способным генерировать чистый доход приемлемого для собственников уровня, важное значение имеют положения экономической теории потенциалов, которая в современных трактовках тесно примыкает к теории конкурентоспособности, изучая близкие по экономическому содержанию обобщенные признаки экономических систем и, в том числе, предприятий.

Несмотря на наличие большого числа качественно отличных друг от друга определений потенциалов в экономике [4], наиболее обоснованным представляется определение потенциала [2, 3] как способности экономического субъекта к осуществлению имманентно присущей ему деятельности, отражающей максимально возможный совокупный результат такой деятельности. В соответствии с таким определением носителем потенциалов может выступать любой субъект соответствующей деятельности. Поскольку в процессе функционирования предприятие осуществляет совокупность различных действий (функций, видов деятельности), каждому предприятию можно поставить в соответствие целый комплекс потенциалов. Основными классификационными признаками потенциалов предприятия являются тип субъекта соответствующей деятельности и вид деятельности, а потенциалом высшего уровня общности для предприятия является его экономический потенциал [4, 7], который характеризует способность предприятия генерировать чистый доход, его максимально возможную величину, в строго определенных условиях.

Как показывают исследования между категориями конкурентоспособности предприятия и экономического потенциала предприятия существует тесная взаимосвязь. Носителем обоих признаков выступает предприятие. Оба признака относятся к разряду признаков, характеризующих способности субъекта хозяйствования, в данном случае способности, связанные с генерированием чистого дохода. Оба признака отражают предельные возможности в осуществлении определенной деятельности, предельный результат осуществления этой деятельности (процесса).

Основные отличия категории конкурентоспособности и категории потенциала предприятия состоят в следующем.

Конкурентоспособность является признаком предприятия в целом. Категория конкурентоспособности не применима к отдельным составляющим предприятия. (Случай, когда отдельные подсистемы, например, крупной компании, представляют собой хозяйственно самостоятельные единицы, здесь не рассматривается.) Признак конкурентоспособности предприятия, таким образом, не является делимым на составляющие. Данное свойство, как следует из определения конкурентоспособности, выражает базовую сущность предприятия, его функционирования.

Понятие потенциала применимо к любой деятельности, имманентно присущей предприятию, а также к любому подразделению предприятия (субъекту), выполняющему деятельность (реализующему функцию) того или иного вида. Вследствие этого правомерно говорить о системе потенциалов предприятия и допустимости иерархического представления системы потенциалов, на верхнем уровне которой располагается экономический потенциал предприятия.

Принципиальной особенностью конкурентоспособности как признака предприятия является его определенность на (длительном) промежутке времени, что непосредственно следует из определения понятия конкурентоспособности. Оценки конкурентоспособности характеризуют способность предприятия (в состоянии на момент оценивания) нормально функционировать в тех или иных условиях на длительном промежутке времени [11, 13].

В отличие от этого экономический потенциал, как наиболее близкий конкурентоспособности по своему содержанию и общности признаков предприятия, является понятием, точечным во времени. Оценка потенциала характеризует максимально возможный результат, который может достичь предприятие, реализуя определенный вид деятельности в строго определенных условиях, находясь в состоянии на момент оценивания [13–15].

В этой связи необходимо подчеркнуть, что в концепциях конкурентоспособности и потенциалов в экономике, которых придерживается автор настоящего исследования, и оценки конкурентоспособности, и оценки потенциалов являются условными величинами (показателями), уровень которых определятся, в том числе, и внешними условиями. В рамки этих концепций не укладываются только идеи автора статьи [10], который ввел в экономику предприятий понятия локальной, частичной и глобальной жизнеспособности предприятия, увязав их с соответствующими множествами внешних условий, при которых предприятие демонстрирует свою жизнеспособность. Поскольку эти идеи можно рассматривать как дальнейшее обобщение понятия жизнеспособности и нуждаются в более детальной теоретической проработки, в настоящем исследовании они не принимаются во внимание.

Таким образом, понятие конкурентоспособности предприятия является более общим, чем понятия потенциалов высшего уровня иерархии, включая понятие экономического потенциала предприятия, и соотносится с понятием потенциала как общее с частным.

Воспользуемся отмеченными выше положениями теории конкуренции и потенциалов в экономике для рассмотрения вопроса о признаках, какими должно обладать предприятие, чтобы оставаться конкурентоспособным, т.е. способным генерировать чистый доход определенного уровня на длительной основе. Ответ на этот вопрос может прояснить анализ общей структуры деятельности предприятия – совокупности процессов, реализуемых произвольным промышленным предприятием в процессе функционирования.

Всю совокупность таких процессов наиболее укрупненно можно подразделить на две группы: процессы производства (продукции); воспроизводственные процессы.

Основное содержание процессов первой группы состоит в производстве готовой продукции из исходного сырья, полуфабрикатов и комплектующих, обеспечении производственного процесса материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, сбыте продукции, а также создании необходимых условий для осуществления указанных процессов. Сюда же следует отнести ту часть процессов вспомогательного и обслуживающего производств, которые не связаны с выполнением функций простого воспроизводства. Это деятельность складского, транспортного, энергетического хозяйства и т.п.

Содержание воспроизводственных процессов состоит в обеспечении возможности многократного повторения производственного процесса в неизменном либо измененном виде. Причем для теории управления развитием предприятия интерес представляет не вторая составляющая в целом, а лишь те воспроизводственные процессы, которые направлены на достижение главной цели развития предприятия – поддержание либо повышение уровня его конкурентоспособности, развитие способности предприятия генерировать чистый доход в изменяющихся условиях.

Известно, что чистый доход предприятия в каждый момент времени является результатом осуществления всей совокупности процессов жизнедеятельности предприятия, а его величина зависит от целого ряда факторов внутреннего порядка (состояние предприятия, параметры указанных процессов) и внешней среды. Как отмечалось выше, фактический экономический результат является лишь проявлением в строго определенных конкретных условиях способности предприятия генерировать чистый доход, т.е. проявлением его экономического потенциала. Сам по себе фактический результат, даже негативный, не может служить индикатором необходимости развития предприятия. (Здесь и далее категория развития понимается в философском смысле, как движение, связанное с изменением качества и характеризуемое определенными тенденциями и направлением.) Таким индикатором может выступать только уровень реализации экономического потенциала, обязательным условием определения которого является наличие оценок потенциала.

Действительно, недостаточная эффективность производства может быть вызвана нерациональным использованием имеющихся возможностей предприятия, например, низкой трудовой и технологической дисциплиной, поставками некачественного сырья, нерациональным ассортиментом выпускаемой продукции и низким спросом на продукцию предприятия, ошибками в управлении и многими другими причинами, устранение которых возможно на уровне организационно-управленческих решений, путем оптимизации параметров функционирования предприятия.

Совсем другая ситуация имеет место в случае, когда производственные возможности предприятия близки к исчерпанию либо не отвечают потребностям рынка. В подобных случаях повышение эффективности производства возможно только на пути изменения производственных возможностей предприятия, его развития и, в частности, реструктуризации. На решение этих задач и нацелена определенная часть воспроизводственных процессов.

Совокупность воспроизводственных процессов на предприятии, в свою очередь, также можно подразделить на два класса: процессы, реализующие функцию простого воспроизводства; процессы развития предприятия. К деятельности (процессам) первой группы относится, прежде всего, деятельность, связанная

с текущим осмотром, обслуживанием и ремонтом зданий и сооружений, технологического оборудования, хозяйственного инвентаря и проч.

Совокупность процессов, обеспечивающих развитие предприятия (деятельность, направленную на его развитие) можно отнести к инвестициям в развитие производства, среди которых особое место занимает подкласс инновационных процессов.

Необходимость выделения инвестиционно-инновационных процессов обусловлена тем, что не каждый инвестиционный процесс является инновационным; структура инновационного процесса включает в себя процессы, не характерные для инвестиционных процессов, не содержащих инновационную составляющую; любой инновационный процесс является и инвестиционным.

Примером не инновационного развития предприятия, его производственной сферы, может служить расширение производства (увеличение производственных мощностей предприятия) на имеющейся технической и технологической основе. В отличие от подобных процессов инновационный (или инвестиционно-инновационный) процесс предполагает внедрение в хозяйственную практику предприятия научно-технических новшеств и/или передового практического опыта. Примером расширения производства инновационного типа могут служить инвестиционный процесс, предусматривающий применение нового, более совершенного технологического оборудования, использование новых видов сырья и новых технологий производства традиционной для предприятия продукции, освоение производства новых для предприятия видов продукции и проч.

Инновационный процесс в сфере производства может включать в себя следующие типовые стадии (подпроцессы): НИР, ОКР, подготовку производства, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы, аттестацию и сертификацию продукции и производства, обучение персонала, вывод инновационного объекта на проектную мощность. Общей для любого инвестиционного процесса составляющей является процесс финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия.

Как известно, объектом инвестиций в развитие производства и соответствующей инновационной деятельности может быть любая подсистема, компонента либо структурный элемент предприятия, любой подпроцесс процесса его функционирования, вид деятельности предприятия, включая виды деятельности, обеспечивающие развитие предприятия. Структура каждого такого инвестиционного процесса будет иметь свои особенности, что свидетельствует об огромном разнообразии видов деятельности, процессов, осуществление которых может потребоваться при реализации той или иной программы развития предприятия. При этом возможности предприятия по реализации указанных процессов также ограничены и выступают в качестве лимитирующих факторов при выборе программы развития предприятия. Как было подчеркнуто выше, инвестиционная деятельность, отдельные подпроцессы инвестиционного процесса сами могут быть объектами развития, вследствие чего для управления развитием предприятия необходимо знание не только экономического потенциала, но и потенциала развития, а также их составляющие.

Таким образом, указанные обстоятельства свидетельствуют об актуальности мониторинга потенциалов предприятия в рамках проблемы управления его развитием и целесообразности разработки концепции управления на основе управления потенциалами предприятия. Первым шагом в теории управления, основанной на такой концепции, должна стать разработка классификации потенциалов предприятия как инструмент обоснования, с учетом большого видового разнообразия потенциалов предприятия, выбора тех из них, которые должны выступать в качестве объектов управления.

Для решения этой задачи необходимо учитывать следующие особенности проблемы управления развитием промышленных предприятий с позиции теории конкурентоспособности, потенциалов и развития предприятий.

Конкурентоспособность предприятия – это способность генерировать чистый доход на длительной основе.

Оценки конкурентоспособности предприятия, являясь прогнозными характеристиками указанной способности, зависят от состояния экзогенных для предприятия факторов на длительном промежутке времени.

Оценки экономического потенциала предприятия отражают уровень указанной способности при фиксированных условиях внешней среды, а оценки потенциалов более низких иерархических уровней – предельные возможности (результат) осуществления соответствующих видов деятельности предприятия в этих условиях.

Современной рыночной экономике характерен высокий уровень изменчивости и неопределенности внешних условий функционирования предприятий и, в первую очередь, конкурентной среды.

Вследствие этого потенциал предприятия, достаточный в одних условиях, может оказаться недостаточным в других. Ярким примером такой ситуации могут служить производственные мощности предприятия – одна из разновидностей потенциала. В условиях высокого спроса на определенную продукцию большие производственные мощности, за счет эффекта масштаба, выступают в качестве сильного конкурентного преимущества, обеспечивая высокий уровень экономического потенциала. В условиях жесткой конкуренции, снижения спроса на продукцию предприятия избыточные мощности являются существенным недостатком, ограничивая возможности эффективного функционирования предприятия, снижая его экономический потенциал.

Для сохранения и/или повышения уровня эффективности хозяйственной деятельности в изменяющихся условиях предприятию необходимо адаптироваться к ним. Это достигается либо за счет имеющихся неиспользованных возможностей – повышения уровня использования текущего потенциала предприятия, либо за счет наращивания экономического потенциала и последующего его использования.

В условиях неопределенности будущих условий функционирования предприятия, неочевидно, какие возможности предприятия потребуются в будущем, и какие из них следует развивать в первоочередном порядке. Сказанное в полной мере относится и к возможностям самого развития, т.е. к потенциалу развития предприятия и его структурным элементам.

На основании перечисленных факторов вполне можно утверждать, что возможности предприятий видоизменяются, адаптироваться в современной экономике приобретают ключевое значение, и в структуре потенциалов предприятия потенциал развития, как и его элементы, должны быть отражены на равноправной основе.

Таким образом, в структуре потенциалов промышленного предприятия в рамках проблемы управления развитием необходимо различать следующие виды и подвиды потенциалов.

1.1. Экономический потенциал

1.1.1. Производственный потенциал

1.1.1.1. Потенциал основного производства

1.1.1.1.1. Производственные мощности предприятия

1.1.1.2. Потенциал вспомогательного и обслуживающего производств

1.1.2. Потенциал МТС производственной сферы

1.1.3. Потенциал сбытовой деятельности

1.1.4. Маркетинговый потенциал в производственной сфере

1.1.5. Организационно-управленческий потенциал в сфере производства

1.1.6. Финансовый потенциал в производственной сфере

1.1.7. Информационный потенциал в производственной сфере

1.2. Потенциал развития

1.2.1. Потенциал экстенсивного развития

1.2.2. Потенциал интенсивного развития (инновационный потенциал)

1.2.2.1. Научно-технический потенциал

1.2.3. Потенциал МТС деятельности по развитию предприятия

1.2.4. Маркетинговый потенциал в сфере развития

1.2.5. Организационно-управленческий потенциал в сфере развития

1.2.6. Финансовый потенциал в сфере развития

1.2.7. Информационный потенциал в сфере развития

Дальнейшая структуризация каждого из приведенных выше обобщенных потенциалов возможна как в разрезе отдельных стадий соответствующих видов деятельности, структурных подразделений предприятия – субъектов этих видов деятельности, так и путем вычленения на каждом уровне иерархии потенциалов так называемых факторных потенциалов. К примеру, в структуре научно-технического потенциала можно выделить научный потенциал, соответствующий стадии проведения научных исследований, и потенциал опытно-конструкторских работ. Кадровый и ресурсный, соответствующий используемым материально-техническим ресурсам, потенциалы можно выделить в составе любого потенциала, отвечающего тому или иному виду деятельности, и т.д.

Выводы. В условиях открытой экономики, для которой характерен все возрастающий уровень конкуренции, реструктуризацию предприятий, остро необходимую многим отечественным промышленным предприятиям, следует рассматривать как процесс перманентных структурных трансформаций (постоянного развития) предприятий, управление которым всецело относится к уровню стратегического управления. Такой подход к управлению развитием промышленных предприятий ставит перед теорией стратегического управления ряд вопросов и задач, которые еще не получили исчерпывающего изучения и решения.

К числу таких теоретических вопросов относятся вопросы о содержании самой категории развития предприятия; о том, какие процессы следует относить к процессам развития; о целях развития предприятия и признаках, которыми оно должно обладать для своевременной адаптации к изменениям внешней среды, а также об индикаторах развития.

Несмотря на разнообразие точек зрения по указанным теоретическим вопросам, нередко противоречащим друг другу позициям, современные экономические теории экономики предприятий, конкурентоспособности, потенциалов и стратегического управления позволяют выстроить непротиворечивую систему взглядов и положений, обосновывающих целесообразность новых подходов к стратегическому управлению развитием предприятий в целом и их реструктуризации в частности.

Основу таких представлений составляют следующие утверждения. В современной экономике главной целью развития любого предприятия является поддержание его конкурентоспособности, понимаемой как способность предприятия генерировать чистый доход на систематической основе на уровне, удовлетворяющем социально-экономические интересы его собственников. Категория конкурентоспособности предприятия является категорией, обобщающей понятие экономического потенциала, характеризующего способность предприятия генерировать чистый доход в конкретных, строго определенных условиях. В отличие от

конкурентоспособности, экономический потенциал допускает иерархическое представление в соответствии со структурой имманентно присущих предприятию видов деятельности, каждый элемент которого (потенциал более низкого уровня иерархии) характеризует предельные возможности (максимально возможный результат) предприятия, его подразделения в осуществлении деятельности соответствующего вида.

Необходимость в развитии предприятия возникает при невозможности его адаптации к изменяющимся условиям вследствие исчерпания потенциалов тех или иных видов деятельности. В условиях изменчивости и неопределенности будущих условий функционирования предприятие, помимо экономического потенциала, должно обладать высоким потенциалом развития. Все это служит основанием для рассмотрения потенциалов предприятия как основных объектов управления в рамках проблемы стратегического управления развитием предприятия, включающего в себя как обязательную базовую функцию постоянного мониторинг всей системы потенциалов предприятия. Решение этой задачи предполагает наличие соответствующей классификации потенциалов предприятия, включая две его основные составляющие – экономический потенциал и потенциал развития, разработку методологии и методик количественного оценивания уровня потенциалов всех видов, выбора потенциалов, являющихся приоритетными с точки зрения развития предприятия и разработки методов управления развитием предприятия на основе развития его потенциалов.

Литература

1. Коталько В. С. Эволюция теории стратегического управления / В. С. Коталько. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Высшая школа менеджмента ; Издат. дом С-Петербур. гос. ун-та, 2011. – 548 с.
2. Брутман А. Б. Конкурентоспособность предприятий: оценка на основе их потенциалов : монография / А. Б. Брутман. – Запорожье : ООО “ЛИПС” ЛТД, 2012. – 220 с.
3. Алёхин А. Б. Измерение конкурентоспособности на национальном и микроэкономическом уровнях: методологические аспекты / А. Б. Алёхин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – № 4. – Т. 2. – 2011. – С. 7–12.
4. Алёхин А. Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы / А. Б. Алёхин // Економіст, 2011. – № 8. – С. 24–29.
5. Alyokhin A. V. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement / A. V. Alyokhin, A. V. Brutman // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3. – Т. 2. – С. 91–105.
6. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности / С. И. Савчук. – Мариуполь : ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.
7. Сердюк В. Н. Теоретические основы управления стратегическим развитием субъектов реального сектора экономики / В. Н. Сердюк // Економіка і організація управління. – 2008. – Вип. 4. – 13–27 с.
8. Карапуліна І. М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження : монографія / І. М. Карапуліна. – Київ : ЦУЛ, 2014. – 432 с.
9. Шпак С. А. Реструктуризация предприятий. Диагностика и анализ как инструмент целеполагания / С. А. Шпак. – Москва : Авторская книга, 2015. – 215 с.
10. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсен, Д. Колдуэлл ; под ред. Я. В. Соколова. – 2-е изд. – Москва : Финансы и статистика, 1997. – 496 с.
11. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу ; пер. с англ. А. М. Татлыбаевой. – Санкт-Петербург : Евразия, 1999. – 478 с.
12. Алёхин А. Б. Определение понятия конкурентоспособности стран и предприятий и задача измерения конкурентоспособности / А. Б. Алёхин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – № 4. – Т. 1. – 2011. – С. 17–23.
13. Савчук С. И. О соотношении понятий конкурентоспособности продукции и предприятий. Методологические аспекты // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць / С. И. Савчук. – Дніпропетровськ, 2003. – Вип. 186, Т. 1. – С. 57–68.
14. Карапейчик И. Н. Потенциалы и конкурентоспособность предприятий: признаки сходства и различия как объектов оценки / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2013. – № 3. – С. 249–254.
15. Алёхин А. Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А. Б. Алёхин // Вісник Маріупольського державного університету. Економіка. – 2012. – Вип. 3. – С. 22–31.

References

1. Katal'ko V. S. Evolyutsyya teoryy stratehicheskoho upravlenyya / V. S. Katal'ko. – 2-e yzd. – SPb. : Yzd-vo “Vys-shaya shkola menedzhmenta” ; Yzdat. dom S-Peterb. hos. un-ta, 2011. – 548 s.
2. Brutman A. V. Konkurentosposobnost' predpnyaty: otsenka na osnove ykh potentsyalov : monohrafiya / A. V. Brutman. – Zaporozh'e : ООО “LYPS” LTD, 2012. – 220 s.
3. Alyokhyn A. V. Yzmerenye konkurentosposobnosti na natsyonal'nom y mykroekonomycheskom urovnyakh: metodo-lohycheskye aspekty / A. V. Alëkhyn // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – # 4, T. 2. Ekonomichni nauky. – 2011. – S. 7–12.

4. Alyokhyn A. B. Obobshchennyye pryznaky predpryyatyy, rehyonov y natsyonal'nykh ekonomyk: problema yzmerenyuya y novyye podkhody / A. B. Alëkhyn // *Ekonomist*, 2011. – # 8. – S. 24–29.
5. Alyokhin A. B. Economic theory of potential. Quasi axiomatic approach to modeling and measurement / A. B. Alyokhin, A. B. Brutman // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2015. – # 3. – T. 2.. – S. 91-105.
6. Savchuk S. Y. Osnovy teoryy konkurentosposobnosti / S. Y. Savchuk. – Maryupol' : YPRЭЭУ NAN Украуны, Renata, 2007. – 520 s.
7. Serdyuk V. N. Teoretycheskiye osnovy upravlenyya stratehycheskym razvytyem sub'ektov real'noho sektora ekonomyky / V. N. Serdyuk // *Ekonomika i orhanizatsiya upravlinnya*. – 2008. – Vyp. 4. – 13–27 s.
8. Karapulina I. M. Rozvytok pidpryyemstva: kontseptsiya i tekhnolohiya doslidzhennya : monohrafiya / I. M. Karapulina. – Kyiv : Tsentр uchbovoyi literatury, 2014. – 432 s.
9. Shpak S. A. Restrukturyzatsyya predpryyatyy. Dyahnostyka y analiz kak ynstrument tselepolahanyya / S. A. Shpak. – M. : Yzdatel'stvo “Avtorskaya knyha”, 2015. – 215 s.
10. Nydlz B. Pryntsyry bukhhalterskoho ucheta / B. Nydlz, Kh. Andersen, D. Kolduэл ; pod red. Ya. V. Sokolova. – 2-e yzd. – M. : Fynansy y statystyka, 1997. – 496 s.
11. Maslou A. Motyvatsyya y lychnost' / A. Maslou ; perevod. s anhl. Tatlybaevoy A. M. – SPb. : Evrazyya, 1999. – 478 s.
12. Alyokhyn A. B. Opredelenyya ponyatyya konkurentosposobnosti stran y predpryyatyy y zadacha yzmerenyuya konkurentosposobnosti / A. B. Alëkhyn // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*. – # 4, T. 1. *Ekonomichni nauky*. – 2011. – S. 17–23.
13. Savchuk S. Y. O sootnoshenyy ponyatyy konkurentosposobnosti produktsyy y predpryyatyy. Metodolohyche-skye aspekty // *Ekonomika: problemy teoryi ta praktyky : zb. nauk. prats' / S. Y. Savchuk*. – Dnipropetrovs'k, 2003. – Vyp. 186, T. 1. – S. 57–68.
14. Karapеychyk Y. N. Potentsyalы y konkurentosposobnost' predpryyatyy: pryznaky skhodstva y razlychuya kak ob'ektov otsenky / Y. N. Karapеychyk // *Byznes Ynform*. – 2013. – # 3. – S. 249–254.
15. Alyokhyn A. B. Zhyznesposobnost' promyshlennykh predpryyatyy: formalyzatsyya y otsenka / A. B. Alëkhyn // *Visnyk Mariupol'skoho derzhavnoho universytetu. Ekonomika*. – 2012. – Vyp. 3. – S. 22–31.

Надіслана/Written: 11.05.2017 р.

Надійшла/Received: 13.05.2017 р.

Рецензент: д.е.н., проф. О. Б. Альохін