

**О.Г. Парфентьева, аспірант
Національний транспортний університет**

**РОЛЬ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ
У ВИКОРИСТАННІ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ
АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ**

Постановка проблеми. Успіх існування підприємства на ринку та перспективи його подальшого розвитку залежать від багатьох чинників і визначаються його потенціалом, зокрема потенціалом розвитку. Потенціал відображає певні можливості будь-якого підприємства в різних сферах його функціонування. Чітке усвідомлення апаратом управління підприємства наявних чи потенційних можливостей розвитку організації створює фундамент для прийняття тактичних та стратегічних дій для максимально можливого використання та реалізації потенціалу підприємства.

Постановка завдання. Підприємство, намагаючись зайняти певну нішу на ринку, формує потенціал (фінансові, кадрові, виробничі та інші можливості, ресурси, резерви, властивості, здатності), які дають можливість закріпитись на ринку та визначають перспективи свого розвитку.

На сьогоднішній день досить багато уваги акцентується на термінологічному та класифікаційному аспектах питання, але недостатньо уваги приділяється методичному аспекту оцінки потенціалу підприємств, зокрема тих, які надають транспортні послуги. Водночас вагоме місце сьогодні на ринку належить саме транспорту. У зв'язку з цим особливої уваги та актуальності набуває питання визначення можливостей розвитку ринку транспорту, що базується на дослідженні процесу формування та аналізу його потенціалу.

Аналіз публікацій та постановка завдання. Проблеми формування, використання та розвитку потенціалу підприємства в галузі транспорту висвітлені в працях таких вчених, як О. Бакаєва, В. Баскова, Н. Говорушенко, М. Денисенка, О. Котлубай, Ю. Кулаєва, П. Левковця, О. Липинської, Є. Сич, В. Щелкунова, Л. Ященко та ін.

Проте, незважаючи на роз'яснення певних аспектів функціонування ринку транспорту, теоретичні та методичні аспекти, що стосуються формування та розвитку його потенціалу, не вивчені до кінця. Це дозволяє

нам відкрити нові напрями в наукових дослідженнях транспортно-економічної науки в сучасних умовах.

Дослідженню категорії «потенціал» були присвячені праці багатьох вчених-економістів таких, як Б. Бачевського, С. Глухарєва, В. Довбенко, І. Заблодської, В. Ковальова, В. Мельника, Є. Мних, І. Рєпіної, О. Решетняк, Ю. Тараруєва, Б. Шелегди тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал – від лат. «приховані можливості» - можливості, сили, запаси та засоби, які можуть бути використані як рівень потужності у будь-якому відношенні, наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати для досягнення поставленої мети.

Вітчизняний науковець Б. Шелегда вважає, що потенціал – це ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з вироблення матеріальних благ у кожний певний момент [6].

Вітчизняні дослідники В. Довбенко та В. Мельник під потенціалом розуміють упорядковану сукупність можливостей розвитку підприємства і ресурсів, необхідних для реалізації стратегії розвитку підприємства [3].

Отже, потенціал розвитку – це властивість носія піддаватися змінам, які забезпечать посилення існуючих, або появу нових властивостей, які можуть бути додатково створені у розмірах, обмежених природними, організаційно-технічними та загальноекономічними умовами. Потенціал розвитку стосується, головним чином, складних організаційно-технічних систем, як от підприємство, галузь.

Вченими І. Довбенко та В. Мельник [3] виокремлено такі об'єктні та суб'єктні складові в структурі потенціалу підприємства (рис. 1).

Зокрема, об'єктні складники пов'язані з матеріально-речовою формою потенціалу підприємства, що споживаються й відтворюються в тій чи іншій формі у процесі функціонування. До них належать інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, потенціал відтворення. Суб'єктні складники не споживаються, а складають передумови, а саме загальноекономічні, загальногосподарські і соціальні фактори раціонального споживання об'єктивних складових. До них входить науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління і маркетинговий потенціал. Окремо виділяють трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали.

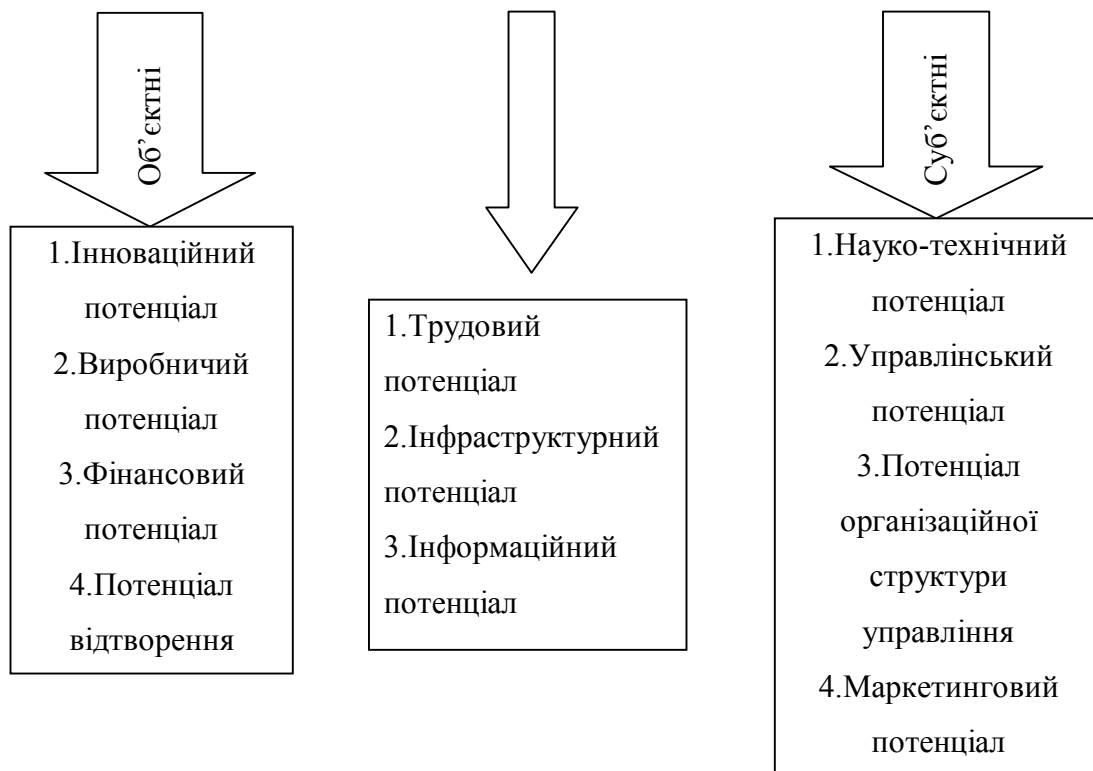


Рис. 1. Складники потенціалу

Вітчизняний науковець Б. Шелегеда [8] пропонує своє бачення щодо моделі формування потенціалу підприємства. Нею виокремлено тактичний потенціал підприємства, який включає виробничий, фінансовий, маркетинговий потенціали та потенціал розвитку (стратегічний потенціал), який включає інвестиційний, науково-технічний, інформаційний, управлінський, трудовий та інноваційний потенціали (рис. 2).

Запропонована структура потенціалу підприємства найбільш повно відповідає цілям системного підходу до управління потенціалом і дозволяє визначити основні напрямки розвитку підприємства.

Узагальнюючи зазначимо, що стратегічний потенціал підприємства – це можливості розвитку підприємства, резерви і ресурси формування стратегічного плану підприємства, що має переважно суб'єктивний характер.

Існують три основні підходи до визначення величини потенціалу підприємства:

1. Ресурсний підхід – орієнтований на визначення потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як сукупність фізичних і вартісних оцінок окремих його елементів.

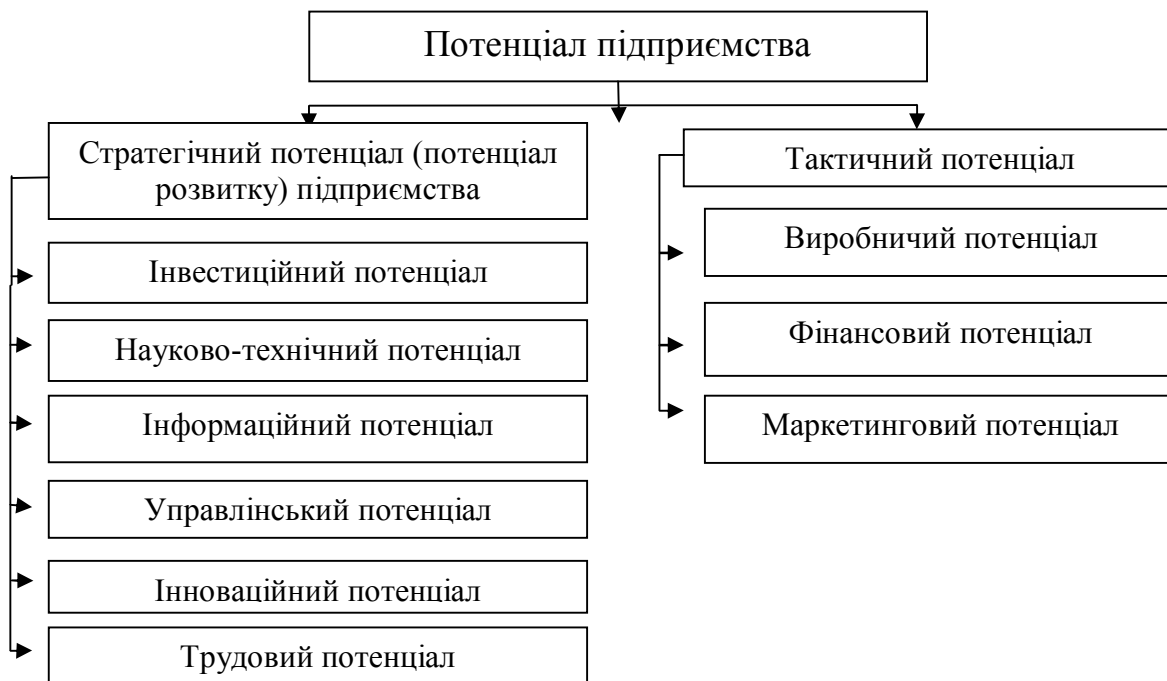


Рис. 2. Модель формування потенціалу підприємства

2. Структурний підхід – зорієнтований на визначення раціональної структури потенціалу підприємства, визначає його величину виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш розробленими технологіями, орієнтацією виробництва взагалі й окремих підсистем підприємства зокрема.

3. Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід – спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей. Його величину визначають як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному (ідеальному представленню про склад, структуру і механізм функціонування потенціалу).

Розвиток підприємства повинен мати якісний характер. Але частіш за все наголос робиться переважно на кількісних параметрах розвитку підприємства.

Виходячи зі структури потенціалу, можна виділити два напрямки розвитку підприємства:

- кількісний (оперативний) розвиток – розширення і більш ефективно використання виробничого потенціалу підприємства (результат – зростання обсягу виробництва і реалізації продукції);
- якісний (стратегічний) розвиток – активізація використання елементів стратегічного потенціалу, досягнення якісно нового стану підприємства (результат – досягнення конкурентних переваг на довгострокову перспективу).

З метою ефективного управління розвитком потенціалу підприємства необхідно розробити економічний механізм, який би дозволив найбільш повно врахувати вплив усіх факторів зростання і сформувати збалансований у всіх відношеннях потенціал підприємства. Під таким механізмом варто розуміти комплекс заходів, покликаних вирішувати питання, пов'язані із забезпеченням розвитку потенціалу підприємства, що характеризуються набором специфічних зв'язків і взаємодій.

Значну увагу слід приділити процесу проведення діагностики, тобто поетапності виконання комплексу досліджень, спрямованих на виявлення цілей функціонування господарюючого суб'єкта.

Узагальнення етапів проведення діагностування запропоновані такими вченими-економістами: М. Афанасьєвим, Г. Білоконенко, І. Кривов'язюком, І. Качаном, В. Зубенко, Л. Попковою А. Яременко, що надало нам змогу виокремити основні етапи діагностування, а саме:

- визначення цілей і об'єкта діагностики;
- виконання діагностики: збір та обробка інформації, проведення певних розрахунків;
- висновки і результати діагностики, розробка заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва і його елементів.

За проведенням аналізом літературних джерел по темі виділимо основні принципи - вимоги, запропоновані до будь-якого дослідження: науковість, системність, комплексність, демократичність, конкретність, регулярність, об'єктивність, економічність, дієвість.

Проведення економічної діагностики діяльності підприємства можливо за допомогою певної системи показників-індикаторів, які відображають та характеризують його діяльність.

Огляд економічної літератури з питань діагностики показав, що в більшості методик основна увага приділяється дослідженню тільки фінансових показників, які присутні в офіційній бухгалтерській звітності. Фінансово орієнтовані системи показників не охоплюють у повній мірі комплексності процесів підприємства.

Для економічної діагностики діяльності підприємства рекомендується враховувати також і показники діяльності інших підсистем підприємства - підсистем комерції, маркетингу та персоналу, ґрунтуючись на даних аналізу господарської діяльності підприємства, результатах маркетингових досліджень.

В завданнях економічної діагностики істотним є вибір найбільш інформативних ознак для опису об'єкта. Кількість показників-індикаторів повинна бути невеликою, оскільки тільки в такий спосіб можна, з одного боку, створити передумови для оперативності і комплексності економічної

діагностики, а з іншого боку уникнути надмірної трудомісткості і виключити суперечливість висновків.

Серед підходів до оцінки потенціалу підприємства виділяють:

1. Витратний підхід, що ґрунтується на розрахунку витрат на його відтворення, а потенційна вартість об'єкта включає в себе суму витрат на його створення та прибутку за вирахуванням суми нагромадженого зносу.

2. Порівняльний підхід, що ґрунтується на інформації про недавні ринкові угоди з аналогічними об'єктами.

3. Результатний підхід – капіталізація доходів та дисконтування грошових потоків [1].

Потенціал розвитку окремих складових може оцінюватися залежно від конкретного підходу як на основі абсолютних, так і відносних показників.

Універсальним вимірювачем елементів потенціалу підприємства є вартісні одиниці, оскільки сума вартості елементів характеризує розмір усього потенціалу підприємства. Вартісна оцінка ресурсного потенціалу ґрунтується як на кількісних, так і на якісних характеристиках.

Під час оцінювання перспектив розвитку підприємства важливо знати показники оцінки окремих складових потенціалу підприємства у їх взаємозв'язку та взаємозалежності. В управлінні підприємством найбільше значення мають дві категорії показників: цільові (відповідно до вибраних стратегій розвитку) та функціональні (мають істотний вплив за окремими напрямками діяльності).

Оцінювати потенціал підприємства необхідно з врахуванням реальних умов та ситуацій, в яких знаходиться підприємство, зважаючи на перспективи їх змін, ймовірну швидкість розвитку подій і можливості впливу на характер процесів та їх динаміку.

Висновок. Отже, потенціал підприємства характеризується можливостями його розвитку, які повинні оцінюватися на відповідність цілям і наявним ресурсам. З метою формування збалансованого, здатного до самозростання потенціалу підприємства необхідно вести пошук, відбір і опрацювання ідей з розвитку підприємства, концентрувати зусилля на ключових напрямках розвитку за допомогою програмно-цільового підходу. Успішна реалізація інвестиційної стратегії дає змогу підприємству наростити власний потенціал розвитку.

Таким чином, розвиток підприємства може відбуватися лише у певних організаційних формах, а також потребує визначення певної концепції та стратегії, головною передумовою якого є наявність саме потенціалу розвитку.

Бібліографічний список: 1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства [Текст]: навч. посібник / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учб. літ-ри, 2009. – 400 с. 2. Гетьман О.О. Економічна діагностика [Текст]: навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – Київ, Центр навч. літ-ри, 2007. – 307 с. 3. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства [Текст]: навч. посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – 232 с. 4. Економічний простір. [Текст]: зб. наук. пр. [редкол.: Ю.В. Орловська та ін.]. – Дніпропетровськ. – 2008. – Вип 10. – 120–122 с. 5. Загорна Т.О. Економічна діагностика [Текст]: навч. посібник / Т.О. Загорна. – К.: Центр учб. літ-ри, 2007. – 400 с. 6. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика [Текст]: навч. посібник / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид. – Львів: Новий Світ, 2000. – 452 с. 7. Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством [Текст]: навч. посібник / І.В. Кривов'язюк – К.: Кондор, 2008. – 366 с. 8. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [Текст]: Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. – НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. – 219 с.

Парфентьева Е.Г. Роль результатов экономической диагностики в использовании потенциала развития предприятий автомобильного транспорта. В статье уточнено экономические категории «потенциал», «потенциал развития», «стратегический потенциал» предприятия. Обобщенно составляющие структуры потенциала предприятия, рассмотрены основные подходы к определению величины потенциала предприятия, сформированы основные этапы проведения диагностирования, проанализированы принципы и подходы к оценке диагностики предприятия.

Parfentieva O. The role of economic diagnosis results in development potential of motor transport enterprises using. The article clarifies the economic category of "potential", "development potential", "strategic potential" companies. The main aspects of the structure potential of the company are generalized, the basic approaches to the determination of the potential of the company are defined, the main stages of diagnosis are given, the chief principles and approaches to evaluating diagnostic companies are analyzed.