

УДК 658.011

H.B. Андрушкевич, В.А. Стригун

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВИЯВЛЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Необхідність управління потенціалом підприємства в умовах трансформації економічних відносин Успішна діяльність на ринку багато в чому визначається потенціалом підприємства. У статті розглядаються методологічні аспекти управління потенціалом промислового підприємства. Виділено послідовні етапи цього управління: оцінка, інвентаризація, використання і нарощування. Особливий акцент зроблено на кроках з виявлення потенціалу підприємства.

In the current business environment of increased attention on the part of the leaders of the enterprise requires the implementation of its internal capabilities. Possession of adequate material and financial resources does not guarantee their successful operation on the market. Increased competition encourages enterprises to pay more attention to its potential and effective management. Structure building is a key factor that characterize the type of enterprise. The predominance of the resource or the innovation has an impact on the strategy of the current enterprise activity, and also on prospects of its development. Economic potential is a set of possibilities for the organization of economic activities under existing or possible conditions and limitations of the legislative, financial, organisational, technical and resource-innovative nature, which are manifested and reflected through limiting the economic performance of the enterprise. At the enterprise level to assess their potential profitability in development projects is an adequate assessment of the economic potential. The profit is determined by the territorial costs. The territory is many forms the costs of production and circulation, the average regional level of profitability. So, by analogy with natural and agricultural rents can be allocated to production and rents, which are largely formed on the basis of policy development. On production of the rent affected by the policy of productive forces policy and capacity development. The negative effects of development and differentiation control policies are particularly clear on this rent. The nature of these management methodologies is a potential possibility of growth potential. It is obvious that the provision is unlimited in time the growth potential requires the development of an appropriate concept of removing constraints, especially resource.

Ключові слова. Потенціал, підприємство, розвиток, економічний потенціал, управління потенціалом підприємства.

Key words. Potential, enterprise, development, economic potential, management potential of the enterprise.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку держави суттєво змінилися головні фактори економічного зростання. Якщо раніше національна економіка розвивалася в основному за рахунок розширеного залучення у виробництво трудових ресурсів, виробничих потужностей, сировини, матеріалів та енергії, то тепер, в ринковій економіці, вирішення багатьох задач стало можливим тільки на основі підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання шляхом більш повного використання досягнень науково-технічного прогресу, використання нової техніки, енергетичних, трудових, капітальних і фінансових ресурсів, всього того, що складає потенціал вітчизняних підприємств.

Нині акцентованої уваги з боку керівників підприємства вимагає реалізація його внутрішніх можливостей. Володіння достатньою кількістю матеріально-фінансових ресурсів не гарантує їм успішного функціонування на ринку. Посилення конкуренції спонукає підприємства більше уваги приділяти його потенціалу та створенню ефективної системи управління ним.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання визначення сутності поняття «потенціал підприємства» та формування системи управління ним досить широко наведені в сучасній науковій літературі. Зокрема, праці Антошишкої Н.І. [1], Григораш О.В. [2; 3], Верхоглядової Н.І. [4], Євдокимова Ф.І. [5] присвячені дослідженням потенціалу підприємства й основних підходів до визначення сутності цього поняття. Праця колективу авторів на чолі з Касьяновою Н.В. [6], а також праця Федоніна О.С., Репіної І.М. та Олексюка О.І. [7] присвячені загальнотеоретичним і практичним основам формування, використання й оцінки потенціалу підприємства. Науковець Пипенко І.С. [8] у своєму дослідженні розробляє систему управління потенціалом підприємства й обґрутовує склад системи згідно з конструктивно-кібернетичним підходом. Управлінським аспектам забезпечення результативності використання потенціалу підприємства присвячено роботу Харченко С.В. [9].

Однак, зважаючи на мінливість сучасного зовнішнього середовища організації, актуальними питаннями є пошук внутрішніх резервів підприємства, а отже, й використання потенціалу підприємства та управління ним.

Метою роботи є дослідження основних аспектів виявлення та управління потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління економічним розвитком засноване на вивчені сутності об'єкта управління і керуючих процесів, тобто цілі, джерел, рушійних і керованих факторів.

В якості основи розвитку підприємства можна прийняти його потенціал.

Потенціал – це джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для застосування якого-небудь завдання, досягнення певної мети; можливості конкретної особи, суспільства, держави в певній області. В економічній теорії потенціал визначають як сукупність наявних засобів, можливостей у якій-небудь сфері, але в той же час, термін «потенційна» вказує на існуючу можливість, а не на її реалізацію.

В економічній літературі спостерігаються розбіжності з приводу того, що вважати потенціалом соціально-економічної системи. Розрізняють фізичний та економічний підхід до потенціалу. В економічному підході потенціал намагаються оцінити у вартісному вигляді, у фізичному підході під потенціалом розуміються фізичні категорії – енергія, матерія, ентропія. [2;7].

На рівні підприємства економічний потенціал визначається величиною його виробничих та фінансових ресурсів. На галузевому рівні відповідні види потенціалів визначаються як їх сума по підприємствам галузі.

Питання про кількісної визначеності виробничого потенціалу багато в чому є дискусійним, в теж час в його склад, як правило, включаються чотири основних види виробничих ресурсів: основні виробничі фонди, кадри, технологія і інформація [1].

Проблемним є питання про включення до складу виробничого потенціалу інших елементів (видів ресурсів), таких, як оборотні фонди, енергія, природні ресурси,

ресурси управління і організації виробництва. Оборотні фонди відносяться до числа виробничих ресурсів, але знаходяться в постійному русі, що ускладнює їх облік. Вони можуть включатися до складу виробничого потенціалу на підприємствах, які характеризуються тривалим виробничим циклом. Енергія також є одним з найважливіших видів ресурсів, але вона обліковується за величиною її споживання, тобто як витратна характеристика. Крім того, на підприємстві може бути встановлена застаріла енергоефективна техніка, що ускладнює облік енергії у складі виробничого потенціалу. Природні ресурси можуть включатися до складу виробничого потенціалу у тому випадку, якщо діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з видобутком чи переробкою вихідної природної сировини (лісозаготівля та переробка деревини, сільськогосподарське виробництво) [3].

Можна виділити п'ять основних методів визначення величини виробничого потенціалу: еквівалентний метод, функціональний метод, кореляційний метод, вартісний метод, змішаний або комбінований метод [4].

В цілому слід зазначити, що в існуючих визначеннях потенціалу частково присутнє розуміння того, що дана економічна категорія заснована на наступних поняттях:

- ресурси;
- інформація про спосіб їх застосування (попит і пропозицію);
- економічний суб'єкт, який використовує дані ресурси і інформацію в своїх цілях.

Суттєвою особливістю розглянутих підходів є те, що в них розглядається тільки економічний потенціал підприємства, який відображає переважно економічне використання ресурсів. Однак, як зазначалося вище, в даний час, суб'єкти підприємства об'єднані як економічними, так і неекономічними інтересами.

Очевидно, що економічний потенціал у цьому випадку є тільки частиною потенціалу підприємства, задіяного в економічних процесах.

У зв'язку з цим, для аналізу економічних процесів, автори пропонують використовувати два рівня потенціалу підприємства:

- потенціал підприємства в цілому;
- становить його економічний і соціальний потенціал підприємства.

Можна дати наступне визначення потенціалу підприємства як економічної категорії — потенціал являє собою сукупність відносин між суб'єктами підприємства з природою можливості виявлення, оцінки, інвентаризації, використання і розвитку ресурсів і інформації [5].

Структура потенціалу є ключовим чинником, що характеризує тип підприємства. Переважання ресурсних або інноваційних можливостей накладає відбиток на стратегії поточної діяльності підприємства, а також на перспективи її розвитку.

Економічний потенціал — це сукупність можливостей по організації економічної діяльності в рамках існуючих або можливих умов і обмежень законодавчого, фінансового, організаційно-технічного та ресурсно-інноваційного характеру, що проявляються і відображаються через граничні показники економічної діяльності підприємства.

Методологія управління потенціалом підприємства

Розуміння сутності потенціалу підприємства, на думку авторів, може бути побудовано переважно на двох моделях:

1) ресурсно-запасний моделі, що трактує потенціал як наявність запасів ресурсів і технологій, які можуть бути залучені в бізнес сьогоднішній і майбутній, а також процесів, що обмежують і стимулюючих дане залучення;

2) підприємницько-виробничої моделі, в якій потенціал розглядається, як ступінь ділової активності підприємства по залученню ресурсів та інновацій.

В основу пропонованої методології управління потенціалом підприємства закладені наступні принципи:

- потенціал є динамічною характеристикою і проявляється тільки в процесі його використання;
- використання потенціалу підприємства повинно супроводжуватися його зростанням;
- процес використання та нарощування потенціалу є безперервним та доповнює один одного.

Методологія управління потенціалом підприємства буде полягати в його виявленні, оцінці, присвоєння, використання та нарощування шляхом прискорення процесів, що знимають обмеження і збільшують можливості використання потенціалу [8].

Сутністю першого етапу управління потенціалом є його виявлення, яке полягає в пошуку, визначеності і стабілізації потенціалу для його подальшої оцінки. В основі даного етапу лежить інформація. Пошук і виявлення потенціалу є важливим етапом розробки програм інвестиційного розвитку підприємств.

Методику виявлення потенціалу пропонується побудувати на виявленні чотирьох рівнів інтересів суб'єктів до підприємства.

Перший крок. Пріоритет віддається вивчення фінансових аспектів діяльності підприємства. Основним критерієм оцінки потенціалу, на думку авторів, буде стратегічна прибуток суб'єкта. Під стратегічною прибутком розуміється чистий дохід у межах строків персоніфікації відповідальності за бізнес суб'єкта економіки.

На рівні підприємств оцінка їхньої потенційної прибутковості в проектах розвитку буде адекватною оцінкою економічного потенціалу. Прибуток визначається територіальними витратами. Територія у багато формує витрати виробництва та обігу, середній територіальний рівень рентабельності. Так, за аналогією з природною і сільськогосподарської рентою можна виділити виробничу ренту, яка багато в чому сформувалася виходячи з політики розвитку територій. На виробничу ренту впливає політика розміщення продуктивних сил і політика використання та розвитку потенціалу. Негативні наслідки розвитку і диференціація політики управління особливо чітко проявляються по даній ренті. Таким чином, ми вважаємо що, інвестиційну привабливість визначає територіальна виробнича рента.

Другий крок. Передбачає аналіз матеріально-ресурсних потоків і процесів. На даному етапі критерієм буде об'ємно-вартісні показники наявних ресурсів і процесів їх використання. На рівні підприємств це буде аналіз активів та їх оборотності, на мезорівні – це рух виробничих фондів і випуск продукції. При цьому фінансові інтереси суб'єктів, визначені на базовому рівні, повинні дотримуватися і виступають як обмеження.

Третій крок. Здійснюється аналіз геополітичних інтересів суб'єктів. На рівні підприємства це виражається у вивчені конкуренції і частці ринку, на мезорівні – це показники концентрації бізнесу.

Четвертий крок. Визначаються соціальні пріоритети суб'єктів. На рівні підприємства це організаційна культура, імідж, а також наявність бренду (нематеріальних активів), на мезорівні це ступінь інноваційності галузі [6; 9].

Таким чином, процес виявлення потенціалу полягає у поетапному аналізі інформації з приводу певних інтересів суб'єктів економічного процесу. Важливим фактором є правильне визначення інформаційного оточення кожного етапу.

На наступному етапі управління потенціалом визначається його оцінка, заснована на структуризації, прогнозуванні та моделюванні якісного і кількісного стану потенціалу. Потенціал має внутрішню (фундаментальну) оцінку, а також ситуаційну оцінку, здійснювану для будь-яких цілей. На наступних етапах пропонованої методології управління потенціалом здійснюється його ефективне використання та розвиток.

Висновки з проведеного дослідження. Розглядаючи основні завдання управління використанням потенціалу можна розділити їх на дві великі групи:

- підвищення ефективності використання наявного потенціалу підприємств;
- зростання потенціалу.

Сутність розглянутої методології управління потенціалом є отримання можливості забезпечення зростання потенціалу. Очевидно, що забезпечення необмеженого в часі зростання потенціалу вимагає розробки відповідної концепції усунення обмежень, насамперед ресурсних.

1. *Антошишина Н.І.* Дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». 2016. № 1 (95). С. 75–86; 2. *Григораш О.В.* Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу. Торгівля і ринок України. 2013. Вип. 6. С. 43–50; 3. *Григораш О.В.* Становлення та розвиток сучасних підходів до визначення поняття «економічний потенціал підприємства». Економічні науки: зб. наук. пр. 2011. С. 308–317; 4. *Верхоглядова Н.І., Коваленко Є.В.* Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2016. Вип. 1. С. 26–32; 5. *Євдокимов Ф.І., Мізіна О.В.* Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. 2004. Вип. 75. С. 54–59; 6. *Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В., Белякова О.В., Балакай О.Б.* Потенціал підприємства: формування та використання: підручник. Донецьк: Цифрова типографія, 2012. С. 112-117; 7. *Федонін О.С., Рєліна І.М., Олесюк О.І.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. С. 224-236; 8. *Піпенко І.С.* Система управління потенціалом підприємства. Економіка транспортного комплексу. 2016. Вип. 27. С. 15–29; 9. *Харченко С. В.* Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 8. С. 141–149.