

ЛІТЕРАТУРА

1. Савчур-Шекмар Н. А. Шляхи підвищення ефективності розвитку харчової промисловості в Закарпатті: теорія і практика : монографія / Савчур-Шекмар Н. А. – К. : Наук. світ, 2000. – 117 с.
2. Бізнес-адміністрування: магістерський курс : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, С. М. Ілляшенка та І. М. Сотник. – Суми : Унів. кн., 2008. – 896 с.
3. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – [3-тє вид., стер.]. – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.
4. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала : [пособие по кадровой работе] / Веснин В. Р. – М. : Юрист, 1998. – 496 с.
5. Колпаков В. М. Управление развитием персонала / Колпаков В. М. – К. : МАУП, 2006. – 712 с.
6. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой : учебник / Кузин Б. – С.Пб. : Питер, 2001. – 432 с.
7. М'ясоїд П. А. Загальна психологія : [навч. посіб.] / М'ясоїд П. А. – [2-ге вид., допов.]. – К. : Вища шк., 2001. – 487 с.
8. Модели и методы управления персоналом : [Российско-британское учебн. пособие / под ред. Е. Б. Моргунова]. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»», 2001. – 464 с.

УДК 336:339.17

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

О. О. Іванець

У нинішніх нестабільних умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та певною динамікою змін, а саме зниженням обсягів виробництва; збитковістю більшості підприємств; глибокою структурною деформацією вітчизняного виробництва; значним зменшенням національного багатства; сировинною спрямованістю експорту; великою імпоротною залежністю вітчизняної економіки від міжнародної. Нова економічна ситуація висуває підприємству вимоги швидко адаптуватися до нових умов, урахування законів розвитку в умовах невизначеності та нестійкості економічного стану, пошуку способів виживання у ринковій економіці.

Таким чином, перед вітчизняними підприємствами постала необхідність вирішення низки нових завдань. Одним з них є підвищення рівня конкурентоздатності виробництва в умовах прискорення економічного зростання національної економіки, яка пов'язана в першу чергу з розробленням системи оцінки та

управління потенціалом розвитку підприємства.

Суттєвий внесок у дослідження, осмислення, методичне обґрунтування і визначення сутності потенціалу підприємства зробили відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. І. Абалкін, В. М. Авдеєнко, О. М. Алімов, А. І. Анчишкін, Б. Є. Бачевський, Б. В. Буркинський, Н. В. Гавва, З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська, Н. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, О. І. Олесюк, М. Портер, І. М. Репіна, Г. Г. Савіна, Ю. М. Сафонов, О. С. Федонін та ін.

Необхідно зазначити, що в Україні на сьогодні не приділяється належна увага концептуальним підходам до управління потенціалом розвитку підприємства. Трансформація суспільно-економічного ладу в країні, формування ринкової інфраструктури, кризовий стан окремих підприємств, закономірно призводять до втрати потенціалу. Саме це зумовлює необхідність дослідження.

Мета статті полягає у визначенні та систематизації концептуальних підходів до управління потенціалом розвитку підприємства.

Сучасний етап розвитку економіки України та її трансформація вимагає від суб'єктів господарювання компетентних дій щодо управління їх діяльністю. Система управління потенціалом підприємства має як поточний, так і стратегічний характер. Управляючи потенціалом, ми управляємо і поточним станом підприємства. Тобто, управляти потенціалом підприємства – означає створювати й формувати передумови, використовувати умови для успішного функціонування і розвитку підприємства. У цих умовах важливим є становлення й реалізація принципово нової системи управління підприємством - управління потенціалом, тобто пошуку, створення та використання можливостей ефективного розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання, і

у зв'язку з цим формування адекватної теоретичної бази та виявлення нових концептуальних підходів управління потенціалом розвитку підприємства.

Вивчення економічної літератури дозволило констатувати, що для сучасної наукової літератури з теорії управління характерне виділення декількох підходів до процесу управління потенціалом розвитку підприємства. Узагальнення існуючих підходів до управління потенціалом підприємства дозволило встановити, що зміст і специфіка підходів визначаються сутністю та особливостями самого управління. З огляду на це, ми виділили такі концептуальні підходи до формування системи управління потенціалом підприємства (рис.).



Рис. Систематизація концептуальних підходів до управління потенціалом розвитку підприємства

Ресурсний підхід до визначення потенціалу існував тривалий час, що розділив прихильників на два табори. Перші визначали ресурсно-виробничий потенціал як сукупність ресурсів без обліку їх взаємозв'язків і участі в процесі проведення. Наприклад, Л. І. Абалкін вважав ресурсно-виробничий потенціал узагальною характеристикою всіх ресурсів підприємства [1]. Академік НАН України Лукінов І. І. визначав ресурсно-виробничий потенціал як кількість і якість ресурсів, що наявний на підприємстві [2].

Інші визначали ресурсний потенціал як сукупність ресурсів, здатних впровадити певну кількість матеріальних благ.

Оцінюючи ресурсний підхід, треба враховувати матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь і засобів праці; трудові ресурси, енергетичні та інформаційні ресурси, фінансові (грошові) ресурси. Ресурси мають вартісну оцінку та цільову спрямованість на створення доданої та споживної вартості. Кожен із окремих видів ресурсів має свій внесок у формування кінцевих результатів діяльності підприємства.

Розглянувши вище наведений підхід, можна прийти до висновку, що жоден із дослідників не звернув уваги на досить важливі моменти, а саме:

- на відтворювальний процес ресурсів, адже формування та нарощення потенціалу потребує не тільки використання певної кількості ресурсів, але й постійного їх відтворення;
- на оптимальне співвідношення даних ресурсів, що в кінцевому результаті впливає на величину потенціалу;
- на раціональність використання ресурсів.

Підхід пов'язаний із уведенням категорії «виробничий потенціал» як сукупність факторів або елементів виробництва, тобто виробничий підхід.

Виробничий потенціал є складною системою можливостей підприємства і сукупністю його виробничих ресурсів, які дозволяють ефективно здійснювати виробничий процес. В умовах кризових ситуацій в економіці взаємозв'язки у даній системі порушуються і

саме від здатності підприємств реагувати на зміни та адаптуватися до складної ситуації, залежить якісна динаміка виробничого потенціалу. Застосування заходів і рекомендацій щодо управління виробничим потенціалом дасть змогу підвищити ефективність його використання та вже в найближчій перспективі поновити пріоритети у сфері розробки, виробництва і збуту вітчизняної продукції як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

Узагальнюючи вище наведений виробничий підхід, можна дійти висновку, що він об'єднує фактори, ресурси та потужності (можливості). Отже, ефективне управління формуванням і використанням виробничого потенціалу підприємств забезпечить збільшення випуску конкурентоздатної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєння економічно ефективних високотехнологічних виробництв і модернізацію виробничої бази, що безпосередньо впливатиме на розвиток промисловості країни загалом.

Сьогоднішні умови господарювання, для яких характерні демонополізація економіки та високий рівень конкуренції, вимагають доповнення сутності виробничого підходу з погляду врахування рівня задоволення потреб споживачів. Адже виробляючи продукцію, керівники підприємств повинні орієнтуватися на певний сегмент ринку.

Ринковий підхід пов'язаний із уведенням категорії «ринковий потенціал». Категорій «ринковий потенціал» як універсальну парадигму керування підприємством розробили В. Ханжина і Є. Попов. Вони визначають ринковий потенціал господарюючого суб'єкта як можливість керування його ресурсами на певних етапах їх розвитку [3].

Мети діяльності будь-якого підприємства – одержання найбільшого прибутку – можна досягати не тільки за рахунок інтенсифікації ринкової діяльності й експансії на нові ринкові ніші, але й за рахунок зміни технології, ефективного управління витратами, що може здійснюватися без відповідної зміни частки займаного ринку. Виникнення подібного підходу пов'язане з тим, що в економічній науці на пострадянському просторі на початку 1990-х рр. багато авторів розглядали пи-

тання, що ставляться до стадії реалізації як першорядні, що визначають усю діяльність підприємства. У свою чергу, це пов'язано з поширенням категорії «ринкова економіка» і її протиставлення плановій економіці СРСР, при якій наукові дослідження, переважно минулі, спрямовані на стадію виробництва й ресурсозабезпечення.

Наступний підхід – капітальний заснований на капітальній парадигмі. Нерідко зазначений підхід ототожнюється з ресурсним. Наприклад, В. С. Катькало відносно регіональної економіки пише: «У ринковій економіці ресурсний потенціал регіону і його міжгалузевих комплексів відображає стан територіального відтворення у формі людського, технічного, природного, інституціонального, організаційного й інформаційного капіталу» [4]. Це пов'язано з трактуванням капіталу як простого набору деяких благ. Водночас підхід, заснований на капітальній парадигмі, визначає економічний потенціал підприємства інакше – як здатність створювати додаткову вартість у майбутньому.

Концептуальний підхід заснований на зв'язку потенціалу з вартістю підприємства, тобто вартісний підхід.

Категорія вартості підприємства (бізнесу) виникла в економічній науці й практиці у зв'язку з поширенням угод по злиттю й поглинанню підприємств із метою одержання синергетичного (у деяких виданнях – синергічного) ефекту. Синергетичний ефект при злитті-поглинанні підприємств визначається як різниця між додатковою вартістю від здійснення (або прогнозною вартістю – коли угода тільки планується) спільної виробничо-фінансової діяльності підприємств, об'єднаних в одну компанію (наприклад, за типом холдингу), і сумарною додатковою вартістю від діяльності коленого із цих підприємств до об'єднання. Таким чином, вартість підприємства – це найбільш імовірна продажна ціна підприємства, яка відображає властивості підприємства як товару, тобто його корисність і витрати для реалізації цієї корисності [5].

Структурний підхід зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його вели-

чину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

Аналіз і оцінка структурних характеристик виробничого потенціалу пов'язані з певними труднощами, оскільки всі його елементи функціонують одночасно, в сукупності та взаємодії. Це призводить до того, що важко встановити значення кожного типу ресурсів окремо для діяльності всього потенціалу. До структуроутворюючих елементів потенціалу можна віднести технологію та організацію.

Створення ефективної структури потенціалу зумовлює економію всіх видів ресурсів (сировини, матеріалів, енергії, фінансів, витрат живої та матеріалізованої праці), оскільки завдяки досягненню синергії між ними – елементами потенціалу – можна з меншою їх кількістю задовольнити більшу кількість потреб, виробивши більшу кількість продукції. Це можливо лише за умови підвищення якісного складу всього потенціалу та окремих його складових.

Наступний концептуальний підхід – цільовий, у науковій літературі його інколи називають проблемно-орієнтованим підходом, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») із широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів і взаємозв'язків [6].

І. П. Отенко, Л. М. Малярець [7] у своїй праці досліджують маркетинговий концептуальний підхід до управління потенціалом розвитку підприємства, який спрямований на гнучке й постійне реагування на зміну умов збуту за допомогою використання ситуаційного підходу в прийнятті рішень, реалізації активної організаційної стратегії, що забезпечує

управління й контроль над ринковими процесами.

Системний підхід є одним із основних у процесі управління потенціалом підприємства. При його застосуванні на основі маркетингових досліджень спочатку формуються параметри виходу – товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого і у які терміни, за якою ціною? Потім визначаються параметри входу: (які потрібні ресурси і інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів).

Сучасна економічна наука не обмежується перерахованими концептуальними щодо управління потенціалом.

Наприклад, О. А. Бакунов і М. О. Яременко [8, с. 22] у ході проведення своїх досліджень виділяли такі підходи: ситуаційний, процесний і процесно-системний підходи.

Особливу увагу науковці звертають саме на процесно-системний підхід і вважають, що саме процесно-системний підхід до управління потенціалом підприємства сприятиме досягненню головної мети, яка полягає у розробці та обґрунтуванні теоретико-методичного забезпечення ефективності використання всіх компонентів потенціалу торговельного підприємства та у розробці пріоритетних стратегічних напрямів його розвитку [8, с. 23].

Також у сучасній зарубіжній і вітчизняній літературі досить часто зустрічаються такі концептуальні підходи, як: функціональний, відтворювальний та інноваційний.

На наш погляд, з усіх вищезгаданих концептуальних підходах найважливіший є ресурсний. Адже потенціал підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених до використання. У публікаціях багатьох науковці акцентують увагу також переважно на ресурсній природі економічних можливостей підприємства.

Запропоновані концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства розглядається не статично, а на основі стратегії та в контексті можливого розвитку підприємства. Це зумовлено необхідністю визначення елементів організаційно-методичного забезпечення процесу управління потенціалом, реалізація основних етапів якого спрямована на забезпечення довгострокового стійкого розвитку підприємства. Перспективами подальших досліджень є формування механізму забезпечення ресурсним потенціалом підприємств в умовах інформаційної економіки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Абалкин Л. И. – М. : [б. и.], 1981. – 351 с.
2. Интенсификация социалистической экономики : в 5 т. / И. И. Лукинов [и др.]. – К., 1989. – Т. 1. – 536 с.
3. Попов Е. Структура рыночного потенциала предприятия / Е. Попов, В. Ханжина // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 6. – С. 68–72.
4. Катькало В. С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления / В. С. Катькало // Вестник СПбГУ. Сер. 8. – 2002. – Вып. 3. – № 4. – С. 8–12.
5. Сычева Г. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г. И. Сычева, Е. Б. Колбачев, В. А. Сычев. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 384 с.
6. Виробничий потенціал та його використання в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info-works.com.ua/referats/econimichna_teoria/1797.html. – Назва з екрана.
7. Отенко І. П. Механізм управління потенціалом підприємства / І. П. Отенко, Л. М. Малярєць. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2003. – 220 с.
8. Бакунов О. А. Концептуальний підхід до управління потенціалом торговельного підприємства / О. А. Бакунов, М. О. Яременко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 2 (11). – С. 20–27.