

УДК УДК: 658.018(4)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-207-209

ГОНЧАР О. І., МЕЛЬНИЧУК К. Я., ГОНЧАР М. В.

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність стратегізації управління потенціалом підприємства і його елементами. Розкрито переваги і недоліки існуючих підходів до структуризації потенціалу: блочно-модульної та функціональної. Конкретизовано, що ефективність управлінських рішень щодо формування та розвитку потенціалу господарюючих підприємств безпосередньо залежить від точності результатів його оцінювання та позиціонування окремих складових. Представлено схему побудови системи ефективного управління потенціалом підприємства та узагальнено правила формування ефективної системи управління потенціалом підприємства.

Ключові слова: ефективність, потенціал підприємства, структура, складові, управління потенціалом, фактори розвитку, система управління.

GONCHAR O., MELNICHUK K., GONCHAR M.

Khmelnitsky National University

THEORETICAL PRINCIPLES OF FORMING EFFECTIVE SYSTEM OF MANAGEMENT BY ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

Modern processes of globalization and European integration, increasing competition on the international and domestic markets, growing uncertainties and risks are factors that encourage scientists and practitioners to find ways to improve the efficiency of Ukrainian enterprises and develop their economic potential. The necessity of strategic management of enterprise potential and its elements is substantiated. The emphasis is on the peculiarities of the current stage of formation and realization of the potential of enterprises - the conditions of globalization and European integration. Modern dynamic processes of the environment, the need for appropriate internal changes in the activities of enterprises, require the improvement of approaches to identify and use the capabilities of enterprises and, thus, to identify potential elements as objects of managerial influence. The advantages and disadvantages of existing approaches to structuring the potential: block-modular and functional are revealed. It is specified that the effectiveness of managerial decisions regarding the formation and development of the potential of economic enterprises directly depends on the accuracy of the results of its evaluation and positioning of individual components. The scheme of building a system of effective management of the potential of the enterprise is presented on the basis of combining elements and taking into account compliance with the principles of enterprise management: internal consolidation and coordination; market motivation; social responsibility; taking into account market signals of production balances, optimizing resources and operating conditions. The rules for forming an effective enterprise capacity management system are generalized.

Key words: efficiency, enterprise potential, structure, components, potential management, developmental factors, management system.

Актуальність теми. Сучасні процеси глобалізації та євроінтеграції, посилення конкуренції на міжнародному і вітчизняному ринку, зростання невизначеностей і ризиків є факторами, що спонукають науковців і практиків до пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності українських підприємств і розвитку їх економічного потенціалу. Забезпечення стійкої конкурентної переваги на ринку не тільки суттєво залежить від сприятливих зовнішніх умов, але і від сформованості на підприємстві механізму управління потенціалом. Підприємства забезпечують конкурентоспроможність, розробляючи продуктивні моделі управління, орієнтовані на запити споживача, маркетингові дослідження ринку, формуючи базу постійних клієнтів і партнерів і підвищуючи результативність діяльності.

В контексті збільшення товаропотоків між Україною та країнами Євросоюзу, актуалізується необхідність розвитку інноваційного та інтелектуального потенціалу євроінтеграції кожного підприємства, формування конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому. Саме це стає головною передумовою успішної адаптації до умов сучасного ринку. Якісна зміна ринкової діяльності підприємств повинна відбуватись за рахунок підвищення частки продажу продукції та послуг із високою доданою вартістю, високотехнологічними характеристиками. Це потребує розробки нового науково-методологічного підходу до формування ефективної системи управління потенціалом як цілісності так і його елементів – підсистем.

Аналіз останніх досліджень. Проблема формування, оцінювання та реалізації потенціалу господарюючих підприємств досліджується у працях багатьох як іноземних, так і вітчизняних науковців. Вчені акцентують увагу на сутності потенціалу підприємства як базису потенційних можливостей суб'єктів господарювання. Це автори: О.Б. Альохін, О.М. Анісімова, Л.В. Балабанова, Є.А. Бельтюков, А.Е. Воронкова, В.П. Галушко, А.О. Заїнчковський, І.А. Ігнат'єва, Н.В. Ізмайлова, Н.С. Краснокутська, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, І.М. Репіна, Б.Я. Райзберг, А.В. Череп, О.С. Федонін та інші.

Однак, обсяг досліджень і ступінь наукової розробленості проблеми управління потенціалом підприємства в цілому ще не можна назвати виснаженими. Диференціація досліджень елементів потенціалу, його структуризація, підходи щодо оцінки та комбінування їх взаємодії приводить до існування численних визначень і понять, вкладених у категорію економічного потенціалу. Крім того, динамічність, складність та

високі темпи науково-технічного прогресу і трансформація суспільних відносин, євроінтеграція, що розвивається постійно додають до існуючих питань нові аспекти, які вимагають наукового дослідження.

Метою статті є дослідження підходів до побудови системи управління потенціалом підприємства за сучасних умов ринкових трансформацій, ідентифікації основних факторів впливу та обґрунтування шляхів зниження невизначеностей.

Виклад основного матеріалу. Категорія «потенціал підприємства», «економічний потенціал підприємства» сучасною економічною наукою трактується неоднозначно. На думку більшості дослідників, економічний (сукупний) потенціал є узагальнюючим показником. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні властивості економічної системи.

В структурі потенціалу підприємства узагальнено можна виділити дві складові: 1) об'єктивна – це сукупність трудових, матеріальних, нематеріальних і природних ресурсів, що включені та не включені з яких-небудь причин у виробництво та мають реальну можливість брати в ньому участь; 2) суб'єктивна – здібності робітників, колективів до використання ресурсів та створення максимального обсягу матеріальних благ та послуг, а також здібності управлінського апарату підприємства до оптимального використання наявних ресурсів [1, с. 26].

Для ще більш детального розкриття змісту потенціалу підприємства, його формування та узагальнюючого визначення потрібно також вказати на риси, які притаманні цьому поняттю: потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин; можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво; потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи; рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою [2].

Спираючись на основні риси потенціалу підприємства, можна стверджувати, що він значною мірою залежить від оптимального поєднання окремих видів економічних ресурсів, рівня організації виробництва та праці, ефективності системи управління підприємством. Оскільки потенціал як характеристика відображає закономірності функціонування й розвитку підприємства він характеризується властивостями: динамічності; інертності; еластичності; стабільності; синергетичності [3]. Науковці виділяють два способи структуризації потенціалу: 1) блочно-модульна структуризація (за критерієм зв'язку елементів потенціалу з основними підсистемами діяльності підприємства); 2) функціональна структуризація (за критерієм призначення основних елементів потенціалу) [4, с. 171].

Ефективність управлінських рішень щодо формування та розвитку потенціалу господарюючих підприємств безпосередньо залежить від точності результатів його оцінювання та позиціонування окремих складових. Сучасні динамічні процеси зовнішнього середовища, необхідність відповідних внутрішніх змін діяльності підприємств, вимагають удосконалення підходів щодо виявлення та використання можливостей підприємств і, таким чином до ідентифікації елементів потенціалу, як об'єктів управлінського впливу.

Процес управління економічним потенціалом є систематичною, динамічною, плановою і комплексною діяльністю щодо життєздатності підприємства, яка може розглядатися як сукупність взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи управління, яка спрямована на зміцнення конкурентних позицій підприємства, і, як наслідок, нарощення прибутку для забезпечення подальшого росту. Підприємство як система, визначає що цілісність економічного потенціалу виступає основою його стабільного і стійкого існування. Тому і потенціал підприємства повинен мати усі ознаки системи: 1) єдність головної мети для усіх елементів; 2) наявність великої сукупності елементів; 3) наявність зв'язків між елементами.; 4) структурованість і ієрархічність елементів. Усе перераховане вимагає від керівництва підприємством обґрунтування підходів до побудови системи управління потенціалом і сприяння ефективності.

Узагальнено систему ефективного управління потенціалом на підприємстві можна представити як комбінування елементів (рис. 1).

В ході формування ефективної системи управління потенціалом, насамперед, необхідно враховувати, що система повинна відповідати основним принципам управління підприємством: внутрішньої консолідації і координації – усі функціональні підрозділи підприємства повинні знаходитись під єдиним управлінням і бути скоординованим; ринкової мотивації – підприємство має бути вмотивованим до активної поведінки на ринку і сприяти посиленню своєї позиції; соціальної відповідальності як основи системи мотивації і стимулювання персоналу підприємства, що дозволить уникнути прийняття рішень, які порушують права робітників, акціонерів, споживачів; врахування ринкових сигналів – підприємство повинно володіти прогнозною інформацією ситуації на ринку і раціонально її використовувати в процесі прийняття рішень; виробничої збалансованості – узгодженість процесів виробництва продукції, її позиціонування на сегменті ринку та реалізації, збалансування необхідних ресурсів і умов діяльності та інші. Дотримання цих принципів допоможе сформувати систему управління підприємством і його потенціалом орієнтовану на результативність.

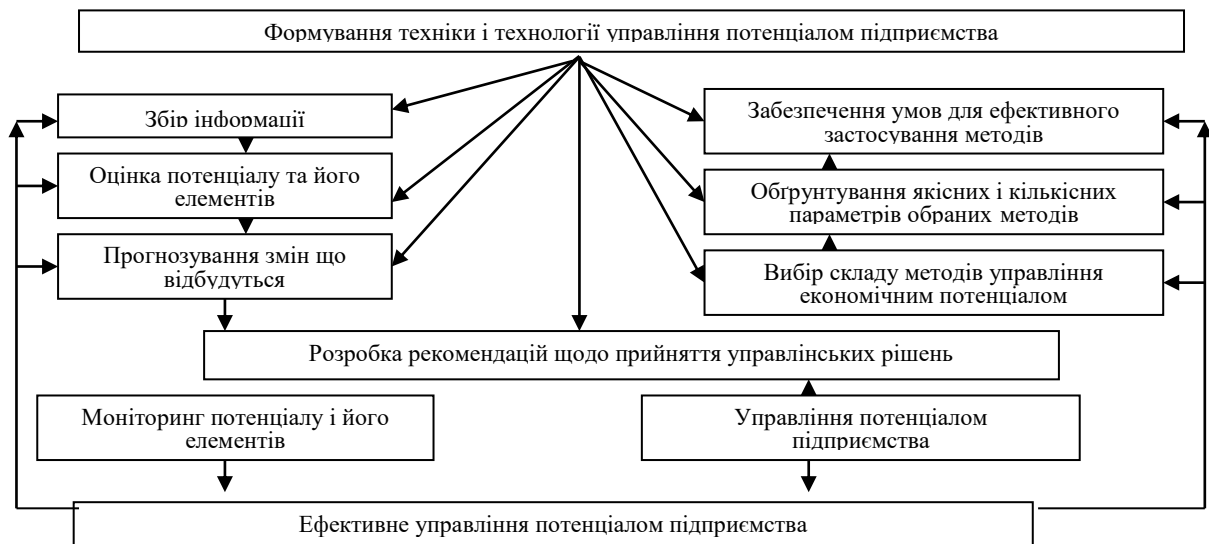


Рис. 1. Елементи системи управління потенціалом підприємства

Головні правила формування ефективної системи управління потенціалом підприємства згруповано у табл. 1.

Таблиця 1

Правила формування ефективної системи управління потенціалом підприємства

Правила формування потенціалу підприємства	Правила формування системи управління потенціалом підприємства
1. Альтернативність потенційних можливостей	1. Стратегічна цільова спрямованість управління потенціалом підприємств як основа забезпечення його системної цілісності.
2. Динамічний характер потенційних можливостей.	2. Головна концептуальна основа системи управління потенціалом – формування можливостей та управління ними.
3. Динамічна збалансованість потенціалу підприємств.	3. Первинність стратегій, стратегічних цілей і вторинність можливостей.
4. Динамічна зміна структурних елементів потенціалу як розвиваючої системи.	4. Стратегічний ефект – основний критерій оцінки результативної системи управління потенціалом підприємств.
5. Динамічна відповідальність потенціалу темпом і напрямку розвитку підприємств.	5. Системно-комплексний підхід до формування управління потенціалу підприємств.
6. Синергійний ефект в динамічно збалансованій системі потенціалу підприємницьких структур.	6. Забезпечення динамічної конкурентоспроможності потенціалу підприємств.
7. Упереджувальний розвиток потенціалу підприємств по відношенню до стратегічних системних змін в організаціях.	7. Система управління потенціалу підприємств повинна розвиватися на принципах попереджувальної адаптивної дії по відношенню до стратегічних змін у зовнішньому середовищі

Враховуючи, що управління потенціалом підприємства є системою, яка реалізує функції при досягненні цілей стратегічного, поточного та оперативного характеру, виникає проблема формування цілісної ефективної системи управління потенціалом підприємств, яка забезпечила б єдність стратегічного і тактичного управління та реалізацію місії підприємства.

Висновки. Узагальнюючи, слід зазначити, що забезпечення ефективності господарювання та розвитку потенціалу підприємства уможливується застосування методів стратегічного управління потенціалом як багатопланового, управлінського процесу, який допомагає розробляти та реалізувати ефективні стратегії реалізації потенціалу, спрямовані на результативне балансування взаємовідносин між елементами потенціалу, підприємством, включаючи його окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також продукувати нові можливості і переваги.

Література

1. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В. Н. Гавва, Є. А. Божко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 224 с.
2. Гончар О.І. Мотиваційні аспекти адаптивного управління потенціалом підприємства / О. І. Гончар // Науковий вісник Полісся. – Чернігів : ЧНТУ, 2016. – № 2 (6). – С. 79–84.
3. Гришина Л. В. Формування економічного потенціалу та його оцінка / Л. О. Гришина // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 4, Т. 2. – С. 154–156.
4. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД: Университетская книга, 2004. – 360 с.

References

1. Havva V. N. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsiniuvannia / V. N. Havva, Ye. A. Bozhko. – K. : TsNL, 2004. – 224 s.
2. Honchar O.I. Motyvatsiini aspekty adaptyvnoho upravlinnia potentsialom pidpriemstva / O. I. Honchar // Naukovyi visnyk Polissia. – Chernihiv : ChNTU, 2016. – № 2 (6). – S. 79–84.
3. Hryshyna L. V. Formuvannia ekonomichnoho potentsialu ta yoho otsinka / L. O. Hryshyna // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2006. – № 4, T. 2. – S. 154–156.
4. Lapin E.V. Ocenka jekonomicheskogo potentsiala predpriyatija : monografija / Lapin E.V. – Sumy : ITD: Universitetskaja kniga, 2004. – 360 s.

Рецензія/Peer review : 20.11.2018 р. Надрукована/Printed : 04.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.