

Література

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. пос.] / І.З. Должанський, Т.О.Загорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 384 с.
2. Пономарьова О. С. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства / О. С. Пономарьова, Г. Ю. Кучерук // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №5. – С. 7–9.
3. Махініч Г. Економічна природа якості продукції / Г. Махініч // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 6. – С. 151–155.
4. Портер М. Конкуренція : [уч. пос.] / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : ИД «Вільямс», 2000. – 495 с.

References

1. Dolzhanskyi I.Z. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: [Navch. posib.] / I.Z. Dolzhanskyi, T.O.Zahorna.– K. : TNL, 2006. – 384 s.
2. Ponomarova O. S. Vplyv yakosti produktsii na konkurentospromozhnist pidpriemstva / O. S. Ponomarova, H. Yu. Kucheruk // Ekonomika, finansy, pravo. – 2009. – #5. – S. 7-9.
3. Makhinich H. Ekonomichna pryroda yakosti produktsii / H. Makhinich // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2007. - # 6. – S. 151–155.
4. Porter M. Konkurentsia: [Navch. posib.] / M. Porter/ [Perekl. z anhll.]. – M. : Yzdatelskyi dom «Vyliams», 2000. – 495 s.

Рецензія/Peer review : 31.7.2013 р. Надрукована/Printed :20.8.2013 р.

УДК 338

І.В. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

СТРУКТУРА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто поняття «виробничий потенціал» та його структуру у формуванні маркетингових стратегій підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, маркетингова стратегія, підприємство, оцінка, підхід, ресурси.

I. NYZHNYK

Khmelnytskyi National University

STRUCTURE OF THE PRODUCTION POTENTIAL IN FORMATION OF MARKETING STRATEGIES OF THE ENTERPRISE

The article deals with the concept of "production potential" and its structure in the forming of marketing strategies of the enterprise. The targeted evaluation of production potential of the enterprise is an important step in development of marketing strategies. Three main approaches to the definition of productive potential have been formed: resource (or accounting and reporting), structural (functional) and target (problem-oriented).

Keywords: production potential, marketing strategy, enterprise, evaluation, approach, resources.

Актуальність дослідження. Однією з базових характеристик економіки країни, незалежно від поставлених цілей (забезпечення конкурентоспроможності, стабільності, стійкого розвитку) є її потенціал. Слід зазначити, що термінологічний зміст даного поняття змінювався з розвитком економічної теорії. Так, дослідженню різних аспектів потенціалу (визначенню сутності, механізму формування, методології оцінювання тощо) присвячено значну кількість праць зарубіжних та вітчизняних економістів. Проте, досягти успіху в перебудові національного економічного механізму можливо лише через стимулювання розвитку виробничих потужностей кожного підприємства, зокрема, його виробничого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню різноманітних аспектів виробничого потенціалу підприємства присвячено праці О. Анчишкіна, О. Ареф'євої, А. Архангельського, І. Должанського, О. Добикіна, І. Дежкіна, Т. Загорної, І. Репіної, О. Федоніна, О. Олексюка, Ф. Євдокімова, О. Мізіна та ін. Серед зарубіжних вчених, в наукових працях яких досліджуються проблеми формування конкурентних маркетингових стратегій, окремих їх елементів та аспектів, необхідно відзначити таких, як І. Ансоффа, Д. Аакера, К. Боумена, Є. Голубкова, Д. Джобера, П. Дойля, П. Друкера, Дж. Дзя, Дж. Еванса, М. Мак-Дональда, А. Стрікланда, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, Р. Гранта, Д. Пенга, Д. Тееса, Д. Колліса, Л. Корбетті, Г. Кларідгея та ін.

Основний матеріал дослідження. Дослідження потенціалу в теоретичному та практичному плані, перш за все, визначається його роллю у відтворенні господарств країни, соціально орієнтованої економіки. Більш повне використання потенціалу є ключовою задачею інтенсифікації економіки країни та її підприємств.

Потенціал підприємства – це основні засоби і джерела, які є у наявності і можуть бути мобілізованими для досягнення певної цілі, розв'язання будь-якої задачі, а також можливості окремої людини, суспільства, держави і будь-якої галузі.

Існують різні види потенціалу підприємства та різні підходи до визначення їх сутності. Зокрема, вагоме місце належить виробничому потенціалу [1]. Вітчизняні науковці дають різні визначення виробничого потенціалу підприємства. Так, Анчишкін О. І. визначає виробничий потенціал як сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми і факторів виробництва. Ішук С. дає визначення виробничого потенціалу як складної, організованої, динамічної системи, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни,

визначені ринком. На думку Федоніна О. С., Рєпіна І. М., та Олексюка О. І., виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Должанський І. З. стверджує, що виробничий потенціал – це той обсяг робіт у наведених одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом деякого періоду часу основними виробничими працівниками на базі наявних виробничих фондів при дво-, тривимірному режимі роботи й оптимальній організації праці та виробництва. Виробничий потенціал, на думку Добикіної О. К., – це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва [2].

Головна задача виробничого потенціалу – це виготовлення продукції за мінімальних ресурсних затрат. Для того, щоб виробничий потенціал міг здійснювати цей безперервний і постійно відновлюваний процес, він сам повинен безперервно і постійно відновлюватись. Потужність виробничого потенціалу є однією з важливих складових економічного потенціалу, оскільки потужність виробництва відіграє важливу стратегічну роль у широкому колі економічних рішень, які пов'язані з діагностикою сучасного економічного стану виробництва з глобальними напрямками майбутнього економічного розвитку.

Структура виробничого потенціалу складається з певних ознак, таких як:

- 1) елементи виробничого потенціалу мають бути взаємозамінними;
- 2) елементи виробничого потенціалу мають бути об'єктивно пов'язаними з функціонуванням і розвитком підприємств; з одного боку, вони піддаються фізичному та моральному зносу, з іншого – здатні до сприйняття НТП;
- 3) між елементами виробничого потенціалу повинно бути оптимальне співвідношення.

Виробничий потенціал складається з наступних елементів:

1. Матеріальні ресурси – вони відновлюються поза господарською системою, тому не завжди буває відповідною продукція, яка виготовляється.

2. Робочі ресурси (робоча сила) – від її кількості та якості залежить виробнича здатність господарської ланки та якість виготовлення продукції.

Більш оптимальному використанню складових виробничого потенціалу сприятиме реалізація його принципів, таких як принцип системності, цільової орієнтації, економічної самостійності, узгодженості, адекватності, соціальної справедливості. Сутність принципу системності полягає у використанні всіх ресурсів підприємств збалансовано, не допускаючи значних відхилень у технологічному ланцюжку, за потужністю врахування дії чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. За принципом цільової орієнтації, дії всіх структурних підрозділів повинні бути узгоджені, підпорядковуватись сформованій стратегії та тактиці.

Принцип економічної самостійності базується на створенні плану дій як на найближчий період, так і на перспективу всіх підрозділів для забезпечення конкурентоспроможності продукції та послуг підприємства.

Серед структурних підрозділів підприємства має бути узгодженість щодо технології, маркетингових досліджень, руху фінансових ресурсів. У зовнішньому середовищі підприємствам доцільно узгодити спільні дії щодо оподаткування, митних квот, залізничних тарифів, рівня рентабельності тощо. Дії структурних підрозділів повинні адекватно реагувати на вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища і формувати оптимальні напрями дій.

Суть принципу соціальної справедливості полягає у тому, що в нинішніх умовах ефективного використання виробничого потенціалу вагоме значення набуває використання трудового потенціалу, тому власникам і менеджерам підприємств необхідно гуманно підходити до функціонування цього виду ресурсу. Це можуть бути узгоджені дії адміністрації і трудового колективу щодо режиму праці та відпочинку, рівня оплати праці, соціальних гарантій [3].

Виробничий потенціал являє собою систему, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, тому виробничому потенціалу притаманні риси, властиві будь-якій системі. До них відносять:

- взаємозамінність – збільшення маси основних фондів при одночасному підвищенні рівня їх автоматизації значно зменшує такий елемент виробничого потенціалу, як робоча сила; тому такий елемент, як взаємозамінність – це економічна проблема і вирішення її зводиться до з'ясування, чи може один елемент бути замінений іншим;
- складність – ця риса проявляється, перш за все, за наявності декількох основних складових елементів, кожен з яких являє собою сукупність окремих частин, які включають декілька менших частин виробничого потенціалу;
- цілісність – всі елементи потенціалу відповідають загальним цілям, що стоять перед системою; цілісність потенціалу забезпечується реалізацією в процесі управління та формуванням і використанням наступних принципів;
- взаємозв'язок і взаємодія виробничого потенціалу підприємства – ця риса являє собою загальний економічний закон відповідності між основними елементами виробничих сил суспільства, тобто між речовими особистими і не речовими факторами виробництва;
- потужність – кількісна оцінка виробничої здатності підприємства; вона показує місце конкретного господарюючого підрозділу в галузевому і в народному господарстві;
- здатність до сприйняття в якості елементів досягнень НТП – особливість розвитку виробничого потенціалу підприємства як системи полягає в тому, що гнучкість, форми взаємозв'язків між елементами складаються за рахунок віддачі виробничого потенціалу підприємства та його пристосування до нових наукових ідей;
- гнучкість – це можливість переорієнтації виробничої системи до нових ідей.

У виробничому потенціалі підприємства можна виділити виробничий потенціал якості продукту, виробничий потенціал вартості продукту та виробничий потенціал доставки продукту. Це ті види потенціалу, які безпосередньо взаємодіють з навколишнім середовищем, репрезентують продукт і все підприємство в цілому. Ці види потенціалу мають безпосереднє походження від виробничого потенціалу підприємства, оскільки потенціал якості характеризує можливості для досягнення максимальної чи оптимально необхідної якості продукції, що випускається, і показує, як підприємство може підвищити якість продукту на всіх виробничих стадіях.

Виробничий потенціал вартості продукту визначає можливості підприємства для зниження вартості за

рахунок оптимізації виробництва, застосування нових технологій і т. д. Потенціал доставки в розрізі виробничих потужностей визначає можливості підприємства забезпечити вчасний випуск необхідної кількості товарів, мінімізацію часу зі скорочення виробничого введення нових товарів тощо. Ці види потенціалу формують потенціал 1-го рівня, що враховує їх загальнокорпоративну сутність та актуальність для всього підприємства загалом.

Максимізація показників цих видів потенціалу може бути досягнута за рахунок внутрішніх елементів виробничого потенціалу, що охоплюють інноваційний виробничий потенціал, потенціал виробничої гнучкості та потенціал відтворення. Так, збільшення потенціалу вартості та якості безпосередньо впливає зі збільшення потенціалу інновацій за рахунок проведення робіт з покращення продуктів, використання інноваційних технологій у виробництві та введення у виробництво нових продуктів, що відповідають якісним вимогам ринку. Від інноваційного виробничого потенціалу опосередковано залежить потенціал доставки з урахуванням можливості залучення нових інноваційних технологій, що призводять до збільшення виробничих потужностей, збільшення швидкості виробництва. Під потенціалом відтворення слід розуміти сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які знаходяться у розпорядженні підприємства, можуть бути додатково залучені та використані для простого й розширеного відтворення факторів виробництва та інших складників потенціалу підприємства. Потенціал відтворення має безпосередній вплив на потенціал доставки, оскільки ефективне та своєчасне відтворення всіх факторів виробництва, в т. ч. і на інноваційній основі, забезпечує випуск продукції необхідної кількості, в першу чергу, і у встановлений час, що дає можливість її вчасної доставки.

Потенціал виробничої гнучкості являє собою сукупність ресурсів і запасів ресурсів підприємства, що беруть участь безпосередньо у виробництві, та можливостей для ефективного та вчасного проведення змін для досягнення цілей підприємства у виготовленні продукції необхідної кількості згідно з вимогами до якості та часу появи на ринку з метою максимального задоволення потреб та вимог споживачів. Потенціал виробничої гнучкості у загальному розумінні характеризує можливість організації управляти виробничими ресурсами з максимальною віддачею і мінімізацією ризиків і невизначеності. Ключем до гнучкості можна вважати здатність до швидких змін.

Інноваційний виробничий потенціал визначає інноваційні ресурси підприємства та можливості їх застосування для розробки нових продуктів, нових технологій тощо. Потенціал виробничої гнучкості, інноваційний виробничий потенціал і потенціал виробничого відтворення опосередковано впливають на задоволеність клієнтів, тому їх доцільно включити у потенціал другого рівня.

Отже, запропонована структура дозволяє об'єднати показники зовнішнього ринкового середовища з показниками внутрішнього виробничого потенціалу підприємства та здійснити аналіз перспективних напрямів розвитку потенціалу. Виробничий потенціал треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції. Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою. До його складу входять потенціали землі та природно-кліматичні умови; потенціал основних фондів; потенціал оборотних фондів; потенціал нематеріальних активів; потенціал технологічного персоналу. Потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливість підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності. Фондовий потенціал – наявні та скриті можливості основних фондів, які формують техніко-технологічний базис виробничої потужності підприємства. Потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів. Потенціал нематеріальних активів — сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праці в господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів на засаді задоволення суспільних потреб. Потенціал технологічного персоналу — здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

Реалізація можливостей інтенсифікації існуючих виробництв дасть змогу значно скоротити витрати трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів на задоволення сьогоденних і майбутніх потреб суспільства. Знання про величину виробничого потенціалу підприємства й окремих його елементів дає можливість певною мірою управляти характеристиками потенціалу, внаслідок чого відкривається можливість цілеспрямовано впливати на віддачу виробничих ресурсів.

Величина виробничого потенціалу і його структура можуть мати широкий діапазон застосування в прогнозуванні, плануванні й стимулюванні матеріального виробництва. Насамперед, не завжди можна достатньо вірогідно визначити найвищу віддачу при складній сукупності взаємодіючих елементів, оскільки в цьому випадку постає питання про облік їхнього взаємного впливу, взаємного доповнення інших подібних якостей. Це природно, оскільки жодний виріб неможливо створити тільки за допомогою одного виробничого ресурсу. На кінцевий результат активно впливає саме сукупність елементів потенціалу. Нарешті, є підстава виявити нелінійну залежність між ресурсами й результатами.

Основна проблема в дослідженні виробничого потенціалу зумовлюється багатоваріантністю проявів цих складових під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. Також необхідно врахувати, що сучасне виробниче підприємство достатнього середнього рівня, а також і всі інші більшого значення за обсягами виробництва та реалізації продукції, є доволі складною економіко-соціальною системою відкритого і динамічного спрямування зі своїми стратегіями, тактичними цілями, що в сукупності зумовлюють певні особливості функціонування та розвитку. Для визначення розміру виробничого потенціалу в різних концепціях використовують різні підходи.

Сформовано три основних підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

1. Ресурсний підхід орієнтований на визначення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів, визначає його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових. Оцінюючи виробничий потенціал, треба враховувати матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь і засобів праці; трудові ресурси, енергетичні та інформаційні ресурси, фінансові (грошові) ресурси. Останні є найбільш взаємозамінними з усіма іншими.

Ресурси мають вартісну оцінку та цільову спрямованість на створення доданої та споживної вартості. Кожен з окремих видів ресурсів має свій внесок у формування кінцевих результатів, тому підхід «чим більше, тим краще» відносно всіх складових потенціалу одночасно не є ефективним. Як наслідок, потрібно враховувати, вивчати та формувати структуру складових виробничого потенціалу з метою досягнення максимальних в поточних умовах результатів.

2. Структурний підхід орієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

Аналіз та 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 маркетингової стратегії на основі підвищення виробничого 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 виробничого потенціалу та окремих його складових. Виробничі потенціали зі структурної точки зору різняться розмірами та ступенем відособлення ресурсів, структурою ресурсів, що використовуються. Для визначення структурних характеристик потенціалу досліджують масштаб потенціалу та його просторове розміщення; характер діяльності, що її здатен виконувати виробничий потенціал — об'єкт дослідження; ступінь замкненості. Структурні характеристики виробничого потенціалу дають змогу оцінити усталеність, динамічність і рухомість системи. Цілісні характеристики виробничого потенціалу як системи визначають стратегію його поведінки та задають відповідні стратегії для кожного з його елементів. Потенціал може досягти цілей лише тоді, коли на досягнення певних цілей спрямований кожен з його елементів, оскільки виготовлення продукції певної кількості й рівня конкурентоспроможності потребує участі всіх підсистем та елементів виробничого потенціалу. Відсутність або невідповідність потрібного елемента означає зупинку виробничого процесу, а також додаткових витрат часу і коштів на його створення або заміну. Все це доводить необхідність цільового підходу до визначення виробничого потенціалу.

3. Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей конкретної маркетингової стратегії, 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») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків. Рівень виробничого потенціалу визначається в процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію (надані послуги).

Висновки. Отже, важливим етапом розробки маркетингових стратегій є цільові оцінки виробничого потенціалу підприємства. У цьому разі йдеться про аналіз та оцінку рівня відповідності потенціалу підприємства тим цілям, які поставлені керівниками на перспективу. Такі стратегії докорінно відрізняються від поширеної оцінки нагромадження підприємством чи організацією ресурсів лише з кількісної точки зору. Цільова оцінка потенціалу — якісна оцінка, що дає змогу оцінити можливості досягнення певної стратегії, створює умови для обґрунтованого підходу до планування процесу трансформації окремих його частин і потенціалу загалом на основі правильного розподілу дій та ресурсів по виконавцях і термінах для якісного та своєчасного отримання необхідних параметрів і набуття навичок, а отже, забезпечує досягнення цілей маркетингових стратегій.

Література

1. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55).
2. Круш П. В. Виробничий потенціал підприємства з позиції клієнтоорієнтованого підходу [Електронний ресурс] / П. В. Круш, М. О. Зеленська // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/5.Ekonomika%20p-va/18_kpi_2010_7.pdf
3. Пасічник Ю. Активізація виробничого потенціалу підприємств в умовах фінансових кризових явищ / Ю. Пасічник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 103–111.

References

1. Gayevska L., Chernov A.V. Production potential - the foundation of the company. Bulletin ZSTU. 2011. Vol. 1 (55).
2. Krush P.V., Zelenska M.O. Production potential of enterprises from the perspective of a client-oriented approach. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2010/5.Ekonomika%20p-va/18_kpi_2010_7.pdf
3. Pasichnyk Y. Increased production capacity of enterprises in the financial crisis. Formation of a market economy in Ukraine. 2009. Vol. 19. P. 103–111.

Рецензія/Peer review : 4.7.2013 р. Надрукована/Printed :7.9.2013 р.