

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

***Анотація.** В статті узагальнено особливості формування економічного потенціалу з урахуванням його основних складових. Розглянуто особливості управління економічним потенціалом підприємства з урахуванням чинників впливу макро- та мікросередовища. Досліджено вплив іміджу та конкурентоспроможності підприємства на формування економічного потенціалу підприємства.*

Ключові слова: економічний потенціал; підприємство; чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; формування потенціалу підприємства; конкурентоспроможність; інноваційний розвиток.

PECULIARITIES OF THE ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL FORMATION

***Abstract.** The article summarizes the peculiarities of economic potential formation, taking into account its main components. Features of the enterprise economic potential management, taking into account factors of macro- and microenvironment influence, are considered. The influence of the enterprise image and competitiveness upon the enterprise economic potential formation is investigated.*

Key words: economic potential; enterprise; factors of external and internal environment of the enterprise; enterprise potential formation; competitiveness; innovative development.

У сучасних умовах бізнес-середовище характеризується особливо високою динамічністю, що посилюється конкуренцією, як логічний наслідок системної економічної кризи. Однак останню слід розглядати не як випадковий період у розвитку світової і національної економіки, а як природний перманентний стан взаємопов'язаних і суперечливих процесів, що вимагають від кожного суб'єкта ринку перш за все якісного стратегічного управління бізнесом. Конкретизуючи сказане, зазначимо, що в умовах сьогодення підприємство ставить перед собою два пріоритетні стратегічні завдання: по-перше, постійний приріст функціонуючого капіталу, що є головною умовою збільшення власності, як цільового завдання бізнесу; по-друге, забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства в умовах нерегульованого і флюктуційного бізнес-середовища, тобто цілеспрямованих зусиль менеджменту щодо запобігання потенційного банкрутства. Аналіз підтверджує, що більшість науковців притримуються думки, що саме вирішення цих завдань вимагає введення в науку і практику бізнесу поняття «економічний потенціал» з використанням в якості його індикаторів певних комбінацій, що відповідають конкретній ситуації матеріальних, трудових і фінансових показників. На їх основі повинні бути побудовані економічні прогнози, стратегічні плани та програми. Залежно від останніх формуються організаційні структури, приймаються оперативно-тактичні рішення і контролюється результативність бізнесу. Тому особливе місце в системі управління підприємствами повинно відводитися проблемам прийняття рішень щодо дослідження процесів формування економічного потенціалу, особливостей його ефективного використання та розвитку задля підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, зумовленої мінливістю попиту та пропозиції. У цьому контексті вирішальне значення в процесі визначення бізнес-перспектив розвитку підприємства займає урахування змін у конкурентному середовищі, інших макро- і мікроекономічних чинників, наявність або створення конкретних переваг, що стають гарантом тривалого ефективного функціонування підприємства [1, с. 5].

Потенціал підприємства – це системні властивості, що дають змогу підприємству своєчасно адаптуватися до змін навколишнього середовища і формувати і / або розвивати продуктивні, споживчі та регіональні ринки і / або сегменти для забезпечення ефективності стійкості свого функціонування і розвитку, а також для розвитку господарських систем більш високого рівня.

Формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Процес формування економічного потенціалу проходить кілька етапів:

1. Виявлення напрямів стратегічного розвитку підприємства, що дають змогу визначити оптимально необхідний економічний потенціал.

1.1. Ідентифікація напрямів діяльності підприємства (виробничо-господарської і фінансової діяльності).

1.2. Виокремлення стратегічних одиниць діяльності.

1.3. Постановка завдань стратегічного планування:

а) аналіз стану підприємства (визначення ключових чинників навколишнього середовища, економічних, комерційних і науково-технічних тенденцій розвитку);

б) формулювання основних цілей і вибір пріоритетних напрямів розвитку підприємства;

в) обґрунтування стратегії розподілу корпоративних ресурсів (трудових, організаційних, економічних та ін.) для досягнення основних цілей і реалізації пріоритетних напрямів розвитку;

г) знаходження оптимальних механізмів управління цими ресурсами.

1.4. Складання матриці, виходячи з таких сфер діяльності підприємства: виробничо-збутової, торгово-посередницької, фінансової. По відношенню до кожної зі сфер визначаються завдання діяльності підприємства і механізми управління для вирішення цих завдань. Формуючи напрями і обсяги майбутньої діяльності, підприємство може вже на вказаному етапі забезпечити необхідні умови для створення оптимального економічного потенціалу. Повномасштабному стратегічному плануванню має відповідати вивчення економічного потенціалу підприємства, що може нівелювати невизначеність, виявити загрози підприємству, розробити план компенсуючих заходів, використовувати резерви.

Отримані дані дають змогу скоригувати тактичні і стратегічні плани підприємства.

2. Виявлення можливостей економічного розвитку підприємства за рахунок застосування нових методів управління (вертикальної або горизонтальної інтеграції, диверсифікації виробництва). Науково обґрунтована система управління допоможе побудувати виробництво на основі застосування комплексу взаємопов'язаних, вироблених і здійснених організаційних, економічних, соціальних, технологічних розробок, що дають змогу отримувати більше продукції з меншою витратою ресурсів.

3. Врахування галузевих особливостей економічної сфери, за якого виникає можливість використання економічного потенціалу галузі.

4. Визначення методичних принципів управління економічним потенціалом підприємства. Для ефективної реалізації управління економічним потенціалом, оцінки можливостей його розвитку підприємство повинно використовувати найбільш коректні методи управління, пов'язані з галузевими особливостями підприємства. Така методична база повинна бути створена в процесі формування економічного потенціалу.

5. Прийняття рішень з питань формування та розвитку економічного потенціалу.

На першому етапі – програмування економічного потенціалу підприємства – необхідно досліджувати якість процесів як управління, так і виробничої діяльності з метою підвищення її результативності. Аналізується структура економічного потенціалу підприємства, оцінюється і координується стан основних його елементів. Оцінюється можливість введення інновацій, реакція на них керівництва і працівників підприємства. За необхідності вишукуються або розробляються необхідні технології.

На другому етапі – управління економічним потенціалом підприємства – здійснюється його планування, організовуються система комунікацій, необхідні управлінські структури з метою підвищення якості, результативності та економічності управління.

На третьому етапі на основі маркетингу аналізується зовнішнє середовище підприємства: регулюється планування продукції, вхідний і вихідний логістика, підвищується результативність, економічність і якість діяльності підприємства, можливість введення інновацій.

На четвертому етапі – керівництвом реалізацією програми розвитку економічного потенціалу – координуються ресурси, залучаються інвестиції.

На заключній стадії, після проходження всіх цих етапів, на основі місії і стратегії підприємства приймаються управлінські рішення щодо розвитку економічного потенціалу (його підвищення, зниження або підтримання на необхідному рівні).

6. Оцінка ефективності управління економічним потенціалом підприємства. Така оцінка здійснюється за допомогою системи відповідних показників. В якості оціночного показника використовується коефіцієнт ефективності управління економічним потенціалом.

Коефіцієнт ефективності управління економічним потенціалом показує, наскільки успішно керівництво підприємства використовує вказаний потенціал і набуває вигляду:

$$ME = \frac{P}{Euer}, \quad (1)$$

де P – прибуток організації; $Euer$ – ступінь (ефективність) використання економічного потенціалу.

Чинники формування економічного потенціалу можна розділити на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні) по відношенню до конкретного підприємства.

До зовнішніх належать:

- стан економіки;
- правове регулювання і управління (законодавчі, адміністративні та економічні методи);
- суспільно-політичні чинники; соціальна і культурна складова суспільства;
- рівень науково-технічного і технологічного розвитку.

До внутрішніх чинників належать:

- технічний чинник (матеріально-речові чинники виробництва та управління);
- людський (професійно-кваліфікаційний, організаційний, інтелектуальний і культурний рівні персоналу).

Крім того, всі ці чинники можна класифікувати на керовані і некеровані. До некерованих відноситься чинник впливу конкурентного середовища: конкуренти всередині галузі, покупці, постачальники, потенційні нові конкуренти, які в процесі аналізу підприємства як системи є некерованими змінними.

Таким чином, на основі запропонованого підходу до формування економічного потенціалу підприємства пропонуємо враховувати такі складники, як імідж та конкурентоспроможність. Неодмінним складником і вагомим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства є його персонал, якій відрізняється наявними та здобутими компетенціями, підтримує корпоративну культуру, може брати участь в управлінні, прибутках і капіталі підприємства, що, таким чином, поліпшує задоволеність працівників також через моральне стимулювання [2, с. 89]. Саме такий підхід дає змогу вчасно сформулювати потенціал підприємства, адаптувати його відповідно до вимог ринкового середовища з урахуванням інтересів різних зацікавлених сторін. При цьому розвиток потенціалу підприємства в структурному, процесному, продуктовому і ринкових аспектах, є найважливішою умовою досягнення успіху в реалізації цілей, з одного боку, і в той же час ефективним механізмом управління стійкістю розвитку підприємства, з іншого. Це забезпечує стійкість функціонування і розвитку підприємства в умовах становлення економіки, заснованої на знаннях..

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ареф'єва О. В. Мізюк С. Г. Ращепкін М. Д. Особливості формування економічного потенціалу підприємств із позицій економічної безпеки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22 (1). 2018. С. 5-9.

2. Островська Г. Й. Управління інтелектуальним потенціалом підприємства. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль, ТНТУ, 2018. Том 55. № 2. С. 88-97.

Островська Галина Йосипівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління інноваційною діяльністю та сферою послуг, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль, e-mail: h.ostrovska@gmail.com

Ostrovska Halyna Y. – PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor Department of Management of Innovation Activity and Services Industry, Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University, e-mail: h.ostrovska@gmail.com