

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Київський національний торговельно-економічний університет

Анотація. У статті досліджено і систематизовано сучасні підходи до управління економічним потенціалом підприємства та запропоновано власне трактування даного поняття.

Ключові слова: потенціал; управління; економічний потенціал підприємства; управління потенціалом; підходи до управління.

Approaches to the management of economic potential of the enterprise

Abstract. The article investigates and systematizes modern approaches to managing the economic potential of the enterprise and offers its own interpretation of this concept.

Keywords: potential; management; economic potential of the enterprise; capacity management; approaches to management.

Сучасні мінливі умови господарювання обумовлюють необхідність раціонального застосування усіх видів ресурсів і можливостей підприємства з їх залучення та оптимального використання, що забезпечується належним рівнем реалізації економічного потенціалу підприємства.

У науковій літературі широко досліджено основні аспекти процесу управління економічним потенціалом, в тому числі, досить різноманітними є погляди на визначення підходу до його управління. Найчастіше зустрічаються процесний, системний та ситуаційний підходи до управління. Найпоширенішим є системний підхід. Економічний потенціал розглядається як цілісна система, що має нові характеристики, які не властиві окремим її елементам. На думку Васильківського Д. М. це універсальний підхід до управління, що дозволяє здійснити об'єктивну оцінку системи та забезпечити її розвиток з урахуванням внутрішніх змінних та передбачити наслідки прийнятих управлінських рішень [3, с.178]. За іншими дослідженнями системний підхід до управління економічним потенціалом підприємства можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, які мають вхід, вихід, зворотній зв'язок із зовнішнім середовищем і визначають його характер [2, с. 88; 7, с. 19]. Маслак О.І. акцентує увагу на закономірностях розвитку та взаємозв'язках структурних елементів системи, що створюють можливість для їх більш ефективного використання [8, с. 203]. Варто також зазначити, що Пипенко І.С. поділяє системний підхід на два різноспрямовані види: описовий та конструктивний. За першим підходом основні функції визначаються залежно від наявної системи, а другий підхід має зворотний зв'язок, за яким згідно зі встановленою функцією здійснюється конструювання структури, яка їй відповідає [9, с. 19].

Процесний підхід до управління економічним потенціалом підприємства розглядається не як серія розрізнених дій, а як єдиний процес [3, с. 177]. Всі функції управління в єдності і постійних взаємозв'язках, які виконуються в певній послідовності. Управління розглядається як процес безперервних взаємопов'язаних дій (функцій), кожна з яких, в свою чергу, також складається з декількох взаємопов'язаних дій, які, у свою чергу, також є процесом. Вони об'єднані зв'язуючими процесами комунікацій і прийняття рішень [2, с. 89; 8, с.203]. А управління потенціалом підприємства за процесним підходом полягає у системній діяльності з пошуку, формування, розвитку та забезпечення умов реалізації можливостей підприємства, які сприятимуть досягненню його цілей, підвищенню адаптованості до мінливих умов зовнішнього середовища [5, с. 118].

Ситуаційний підхід до управління економічним потенціалом передбачає визначення оптимальних рішень залежно від конкретної ситуації, оскільки існує безліч факторів, як в самій організації, так і у зовнішньому середовищі. І, на відміну від системного та процесного, які застосовуються в спокійній обстановці та в процесі планової діяльності, ситуаційний використовується в нестандартних та непередбачуваних ситуаціях [2, с. 89; 3, с. 179]. Він заснований на альтернативності досягнення цілей та орієнтований на забезпечення максимальної гнучкості та адаптаційної спроможності потенціалу до умов макросередовища [7, с. 21; 8, с.203].

Також, варто дослідити й інші, менш поширені, підходи до управління економічним потенціалом підприємства. Зокрема, використання комплексного підходу за визначенням Амосова О. Ю. [1, с. 339] означає, що управління економічним потенціалом підприємства має ґрунтуватись на врахуванні усіх можливих організаційних та управлінських аспектів його функціонування та розвитку, можливостей структури, управлінських компетенцій, а також факторів впливу на економічний потенціал підприємства. А на думку Бурбело Н. О. комплексний підхід до управління має враховувати економічні, екологічні, технічні, організаційні, соціальні, психологічні, а також за необхідності демографічні і політичні аспекти менеджменту та їх взаємозв'язок [2, с. 88]. При цьому інші дослідники [6] відзначають, якщо не врахувати хоча б один аспект, то це не дозволить вирішити поставлену проблему.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію на споживача та ґрунтується на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, конкурентоспроможності та конкурентних перевагах і, в результаті, підвищенні якості результату реалізації економічного потенціалу [2, с. 89; 7, с.20]. Подібний підхід пропонує застосовувати Зеленська М. О. Вона виділяє клієнтоорієнтований підхід, що спрямований на побудову ефективних та довготривалих відносин з клієнтами, які дозволять створити стійкі конкурентні переваги на ринку [4].

Функціональний підхід зосереджений на вивченні та визначенні функцій, які потрібно реалізувати для забезпечення максимальної ефективності управління економічним потенціалом [8, с. 203]. Він передбачає пошук нових, оригінальних рішень для задоволення наявних та потенційних потреб. Потреба розглядається як сукупність функцій, які необхідно виконувати і обирається та, яка забезпечує максимальну ефективність. [2, с.89; 7, с. 20]. Інтеграційний підхід направлений на посилення взаємозв'язків та взаємодії окремих структурних елементів потенціалу підприємства [2, с. 88; 7, с.20; 8, с.203]. Структурний базується на структуризації економічного потенціалу і визначенні значимості та пріоритетів розвитку його елементів, забезпеченні раціональності співвідношення і розподілу ресурсів між ними [7, с.20; 8, с.203].

Красноруцький О. О. та Руденко С. В. пропонують застосовувати інструментальний підхід, основою якого є чітка формалізація процедур стратегічного, тактичного та оперативного управління економічним потенціалом підприємства в контексті етапності забезпечення процесу економічного зростання суб'єкта, підвищення його економічної ефективності та масштабності завдань розвитку [6, с. 82].

Бурбело Н. О., Кузнцова Т. В. та ін. мають схожі погляди на різноманітність підходів до управління та виділяють: динамічний підхід (встановлення причинно-наслідкових зв'язків і підпорядкованості), відтворювальний підхід (орієнтується на постійне поновлення виробництва товару для задоволення потреб конкретного ринку з меншою ресурсоемністю та вищою якістю, порівняно з конкурентами), нормативний підхід (встановлює нормативи управління за всіма елементами економічного потенціалу підприємства), адміністративний підхід (полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, пов'язаних з реалізацією елементів економічного потенціалу в нормативних актах), поведінковий підхід (ціллю якого є підвищення використання трудових ресурсів) [2, с. 88; 7, с.20], а також кількісний (управління за допомогою цифрових даних, використання кількісних методів оцінки), стратегічний (в основі якого лежить розробка і реалізація стратегії, що дозволяє прогнозувати зміни у зовнішньому середовищі і підготувати організацію до найкращого використання своїх можливостей, мінімізувати вплив зовнішніх загроз), творчий (відношення до управління, як до свідомого процесу; пошук нетрадиційних рішень, використання нових методів, розробка власних оригінальних прийомів тощо) [2, с. 90], інноваційний (орієнтований на активізацію інноваційної діяльності), оптимізаційний (реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами економічного потенціалу) [7, с. 20-21], цільовий (здатність системи управління досягти визначених цілей за допомогою раціонального управління кожною складовою економічного потенціалу), фрактальний (враховує процеси самоорганізації і розвитку потенціалу підприємства, як економічної системи) [8, с. 203] підходи до управління економічним потенціалом підприємства.

Авторська позиція полягає в тому, що підхід до управління економічним потенціалом підприємства має ґрунтуватись на визначенні та застосуванні системи ресурсів і компетенцій та їх взаємозв'язків, яка здатна протидіяти та адаптуватись до впливу зовнішніх і внутрішніх факторів та забезпечить розвиток елементів та всієї системи економічного потенціалу підприємства задля досягнення поставлених цілей та забезпечення довгострокового стабільного розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства: організаційний та управлінський аспект. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 337-340
2. Бурбело Н. О. Проблеми формування процесно-орієнтованого підходу в управлінні телекомунікаційним підприємством. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2016. № 1. С. 88-94.
3. Васильківський Д. М. Формування та реалізація механізму підвищення економічного потенціалу підприємства : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2015. 470 с.
4. Зеленська М. О. Формування механізму управління потенціалом поліграфічного підприємства на основі клієнтоорієнтованого підходу. *Ефективна економіка*. 2011. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=753>
5. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
6. Красноручський, О. О., Руденко С. В. Концептуальні підходи до управління економічним потенціалом аграрних підприємств. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. № 3. С. 77-84.
7. Кузнецова Т.В., Красовська Ю.В., Подлевська О.М. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. Рівне : НУВГП, 2017. 196 с.
8. Маслак О. І., Безручко О. О. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 201-212.
9. Пипенко І. С. Система управління потенціалом підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2016. Вип. 27. С. 15-29

Лой Анна Володимирівна, аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, e-mail: 21anna.loy09@gmail.com

Loi Anna Volodymyrivna, PhD Student of the Department of economics and business finance, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, e-mail: 21anna.loy09@gmail.com