

СТАН СИСТЕМИ І СПОСОБИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Державний біотехнологічний університет

Анотація. У статті досліджено питання виявлення основних проблем розвитку виробничо-економічного потенціалу підприємств і обґрунтування шляхів їх рішення. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі зростання ефективності використання кожної одиниці наявних ресурсів виробничо-економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: потенціал, підприємство, розвиток, економічний потенціал, оцінка потенціалу, стратегія управління, кадровий потенціал, проблема управління.

STATE OF THE SYSTEM AND METHODS OF MANAGING THE PRODUCTION AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article examines the issue of identifying the main problems of development of production and economic potential of enterprises and justification of ways to solve them. Ways to increase the competitiveness of the enterprise based on increasing the efficiency of use of each unit of available resources of production and economic potential of the enterprise in modern conditions.

Key words: potential, enterprise, development, economic potential, potential assessment, management strategy, personnel potential, management problem.

На сучасному ринку головною проблемою для господарюючих суб'єктів є збереження конкурентоспроможності і фінансової стійкості в економічно нестабільних умовах. Дуже часто підприємства стикаються з даною проблемою у зв'язку з невмінням об'єктивно оцінювати економічний потенціал і ефективно ним управляти. У сучасній теорії управління відома безліч визначень поняття «потенціал підприємства», трактування цього терміну зазнає визначену, закономірну еволюцію, змінюючись під впливом зовнішнього середовища. Нам представляється, що різноманітність підходів до розуміння потенціалу підприємства витікає з вибору предмету розгляду і інтересу дослідника, що цілком можна вважати нормальним.

Автори при розгляді потенціалу підприємства вводять в науковий поняття, що по суті відображають той або інший вид людської діяльності, але вони, і в своїй основі містять інтелект людини. На думку більшості дослідників, потенціал підприємства є узагальненим терміном.

На сьогодні існує ряд розбіжностей з приводу вибору підходів до визначення виробничо-економічного потенціалу, а також методики його оцінки. Практичне застосування системного підходу до оцінки економічного потенціалу організації (для промислових підприємств, а також для підприємств будівельної галузі) має наступні переваги даного методу [1]:

- враховуються чинники потенціалу на всіх етапах функціонування організації, включаючи безпосередньо етапи інвестиційно-будівельного процесу;
- надається великий вибір методик управління потенціалом, в залежності як від внутрішньої ситуації в компанії, так і від зовнішнього середовища;
- дається можливість виявити конкретну функціональну складову, що робить вплив на загальний рівень потенціалу компанії і вжити відповідні заходи по усуненню проблем;
- сприяє підтримці і підвищенню рівня конкурентоспроможності за рахунок комплексної оцінки і планування раціонального використання ресурсів.

Таким чином, системний підхід до оцінки виробничо-економічного потенціалу є оптимальним для будівельних підприємств.

В умовах ринкової економіки проблема ефективності використання економічного потенціалу є однією з основних проблем економіки підприємства. Суть даної проблеми полягає у визначенні напрямів

і способів досягнення максимального результату діяльності підприємства в умовах обмеженості ресурсів. Максимізація результатів діяльності підприємства можлива при його ефективному функціонуванні. Таким чином, особливої актуальності в сучасних умовах набувають питання ефективного використання економічного потенціалу. Проблема ефективності діяльності підприємства має два аспекти – цільовий (максимізація результатів) і ресурсний (мінімізація ресурсів) [2].

Цільовий аспект є якісною характеристикою діяльності підприємства з погляду результату діяльності і ступеня задоволення потреб ринку.

Ресурсний аспект відображає раціональність використання наявних ресурсів.

Цільовий і ресурсний аспекти тісно взаємозв'язані. Ефект в рамках цільового аспекту змінюється прямо пропорціонально об'єму і якості використовуваних ресурсів.

Підвищення ефекту в рамках цільового аспекту на основі зростання ефективності використання кожної одиниці наявних ресурсів говорить про інтенсивну форму функціонування економічного потенціалу підприємства. Підвищення ефекту в рамках цільового аспекту за рахунок залучення в діяльність підприємства додаткових ресурсів є екстенсивною формою функціонування економічного потенціалу [3].

Опитування керівників підприємств дозволило виявити ті компоненти потенціалу і їх характеристики, які якнайповніше оцінюють стан підприємств. До них відносяться фінансовий, інвестиційний, маркетинговий, виробничо - технічний, кадровий і організаційний потенціали. Дослідження показало, що найефективніше використовується організаційний, кадровий, інвестиційний і управлінський потенціали. Відповідно результатів анкетування директорів, найбільш поширена проблема бізнесу – це невідповідність організаційної структури і системи управління підприємством вимогам сучасного бізнесу. Невдала структура управління є спадщиною минулих часів, або - результатом швидкого зростання бізнесу, або вона обумовлена особовими чинниками. Проведення у зв'язку з цим спеціального обстеження на підприємствах мало мету виявити залежності між новими конкурентними умовами і необхідністю адаптації до них організаційних структур підприємств [4]. Основні гіпотези для підтвердження (або спростування) поставленої мети полягали в наступному:

- організаційні структури стають передумовою конкурентоспроможності, від якої залежить формування і успішна реалізація стратегії в цілому;

- в умовах глобалізації організаційна структура підприємств характеризується гнучкістю і рухливістю (традиційно ієрархічна модель з єдиним центром управління досягла своїх меж);

- в процесі координації внутрішньофірмової діяльності підвищується значення неформальних інструментів, але ієрархічні механізми не втрачають своєї значущості, а лише доповнюються іншими координаційними інструментами;

- відбувається розширення масштабів використання інструментів організаційної культури, що дозволяють динаміку, властиву сучасному середовищу із стабільністю системи, що базується на довгострокових конкурентних перевагах;

- успіх організаційних структур багато в чому залежить від створення умов для постійного і безперервного процесу навчання і залучення всіх співробітників в процес досягнення результатів, можливості прояву ними творчої ініціативи і отримання ефективних результатів [5].

Не дивлячись на чіткість і ясність етапів дослідження економічного потенціалу компанії існує ряд проблем, пов'язаних з управлінням їм [6]:

1. Складність вибору підходу до оцінки тієї або іншої групи чинників, що входять до складу економічного потенціалу.

2. Відсутність нормативних значень, за допомогою яких можна було б оцінити рівень потенціалу компанії.

3. Відсутність в статистиці даних про рівні потенціалу підприємств – аналогів.

4. Відсутність якої-небудь бази для визначення подальшого шляху розвитку потенціалу компанії. Дані проблеми знайшли рішення в розвинених країнах Заходу, проте, менеджери вітчизняних підприємств дотепер, в більшості своїй, недооцінюють стратегічну важливість управління виробничо-економічним потенціалом компанії, як для самого господарюючого суб'єкта, так і для всієї країни в цілому. У 80-і роки високою конкурентоспроможністю незмінно відрізнялися США, Канада, Японія, ФРН і Швейцарія. При цьому вони характеризувалися не тільки і не стільки високими економічними показниками, але і структурою їх конкурентоспроможності. Зокрема високим ступенем адаптації економіки до змін світового попиту, точним вибором національної спеціалізації, відповідної внутрішнім можливостям, умінням і здатністю уникати жорсткої і безглуздої конкуренції, переорієнтуватися на виробництво нових товарів, освоєння нових ринків і т.д. Саме в мобільності, тобто в здатності пристосуватися до еволюції світового

попиту і своєчасно зреагувати на них шляхом структурної перебудови свого потенціалу і розвитку його в потрібних напрямках, і полягає причина успіху провідних західних країн і фірм. Як відзначають фахівці, в сучасній конкурентній боротьбі перемагає не той, хто йде в «штикову» атаку, а той, хто, вибравши вірну позицію, уміє уникнути такої атаки. У відповідність з цим необхідно виробити основні напрями, сприяючі підвищенню рівня управління і розвитку виробничо-економічного потенціалу вітчизняних підприємств:

1. Вивчення західного досвіду управління потенціалом підприємств з метою визначення основних підходів і методик, які були б базовими для кожної з галузей економіки.
2. Створення органами статистики спеціальної бази, що містить ключові значення основних показників потенціалу підприємств з урахуванням умов і особливостей кожної галузі народного господарства.
3. Визначення цільового значення управління потенціалом компанії, що показує менеджерам стратегічні можливості, які надалі відкриються завдяки даній практиці.
4. Розробка на основі зарубіжного досвіду єдиного підходу до змісту категорії економічного потенціалу і його основних показників [2]. Дані дії дозволять вирішити проблеми, пов'язані з розвитком практики управління виробничо-економічним потенціалом. Вони вимагають тривалого часу і розв'язуються на рівні всієї держави.

У сьогоденних умовах неможливо виділити напрями розвитку виробничо-економічного потенціалу, які вважалися б оптимальними для кожного підприємства. Підхід до розвитку потенціалу в кожній організації повинен бути строго індивідуальним і носити стратегічний характер. У формі рекомендації можна виділити технологію вибору способу управління виробничо-економічним потенціалом підприємства, що включає наступні етапи [3,6]:

1. Оцінка рівня окремих елементів економічного потенціалу організації.
2. Оцінка рівня виробничо-економічного потенціалу організації в цілому.
3. Оцінка конкурентоспроможності.
4. Вибір тактики і стратегії розвитку економічного потенціалу як чинника підвищення конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Заболотська Н. В. Оцінка економічного потенціалу підприємства/ Економічний аналіз: теорія і практика. 2015. № 5. С. 42-47.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала (серия «Библиотека финансового менеджера»)/ Киев : Ника-центр. 2016. 512 с.
3. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия) / 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство «Юрайт». 2016. 605 с.
4. Бирюкова А. А. Исследование экономического потенциала малого предприятия. Научный форум .URL: <https://www.scienceforum.ru/2016/1781/16757>
5. Худавердієва В.А., Семейкін В.В. Складові моделі економічного розвитку. Нові виклики та актуальні проблеми розвитку світового господарства. Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова. Харків. 2021. С.34-36.
6. Замбрицька О.С. Економічний потенціал промислового підприємства як інструмент управління на сучасному етапі розвитку. Молодий учений. 2016. №7. С. 848–852.

Худавердієва Вікторія Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування, Державний біотехнологічний університет (ДБТУ), Харків, e-mail: victoria1515@i.ua

Найдьоновна Марина Ігорівна – здобувач вищої освіти, ступеня вищої освіти магістр, Державний біотехнологічний університет, м. Харків

Khudaverdiyeva Viktoriya A. - candidate of economic sciences, associate professor, associate professor at the department of management, business and administration, State biotechnological university (SBTU), Kharkov, e-mail: victoria1515@i.ua

Naidenova Marina I. - applicant for higher education master's degree, State biotechnological university (SBTU), Kharkov