

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Н. В. Хлістунова, к.е.н., ст. викл.

Ю. А. Теміндарова

Київський національний університет технологій та дизайну

Успіх будь-якої підприємницької діяльності, забезпечення сталого розвитку підприємства визначається правильно обраною стратегією управління його потенціалом. Головною метою стратегії розвитку має бути управління конкурентоспроможністю підприємства. Для ефективного функціонування, сталого розвитку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідно визначити та правильно управляти його потенціалом.

Дослідження показують, що за останні роки структура як загальноукраїнських так і регіональних підприємств в значній мірі деформувалась, що призвело до зниження рівня та погіршення їх потенціалу. Тому пошук шляхів до їх сталого розвитку та ефективності функціонування шляхом покращення управління потенціалом є досить актуальним.

Не існує для всіх підприємств єдиної стратегії, так само, як і не існує єдиного універсального стратегічного управління. Знання потенціалу підприємства дозволяє визначити сумарний потенціал галузі та економіки в цілому, створює основу для розробки, вибору та обґрунтування довгострокових цілей їх сталого розвитку. В економічній літературі поняття «потенціал підприємства» трактується по-різному. При цьому використовуються різні терміни, як то: виробничий; виробничо-економічний; економічний; ринковий; маркетинговий; конкурентний потенціал. В цілому ж наукова категорія – «потенціал підприємства» розуміється як сукупність засобів і можливостей підприємств у реалізації ринкової діяльності. У широкому розумінні поняття “потенціал” це засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв’язку завдань, можливості якої-небудь соціальної системи в певній сфері.

В даному дослідженні автори застосували (як найбільш вдалу форму структуризації) підхід, відповідно до якого до предметних складових потенціалу промислового підприємства, що забезпечують його сталий розвиток, необхідно віднести: ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію на частці ринку, зайнятій підприємством; потенційний обсяг попиту на продукцію підприємства на всіх ринках, підприємство і ринок праці, підприємство і ринок факторів виробництва; виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, потенційні можливості використання сировини і матеріалів, потенційні можливості професійних кадрів; фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), потенційні інвестиційні можливості; потенціал управління підприємства (стратегічне планування, управління, бюджетування та контроль).

В умовах ринку, який характеризуються нестабільністю цілей підприємства, що обумовлена мінливістю попиту та пропозиції, а також цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими факторами, однією з головних задач керівництва підприємства, організації є формування й оцінка поточних і перспективних його можливостей, тобто його потенціалу задля забезпечення сталого розвитку.

Оцінка ринкового потенціалу підприємства на сучасний момент часу вже детально досліджена й описана багатьма авторами в процесі аналізу трансформації національної економіки України до ринкової. Однак, як визначають автори, проблема ефективної оцінки фінансового і, особливо, виробничого потенціалу промислового підприємства з метою забезпечення його сталого розвитку залишається відкритою.

Для вирішення поставленої перед науковцями задачі, спочатку варто конкретизувати в теоретичному контексті економічні категорії «виробничий і фінансовий потенціал підприємства», а потім наповнити їх конкретним функціональним змістом для практичного застосування, що створить передумови для підвищення конкурентоспроможності підприємства.