

УДК 339.137

*О. В. Ареф'єва,
д. е. н., професор, Національний авіаційний університет
Т. С. Запорожець,
аспірант, ПВНЗ "Європейський університет"*

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджуються питання впливу конкурентоспроможності господарського потенціалу як складової потенціалу підприємства на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому.

В статье исследуются вопросы влияния конкурентоспособности хозяйственного потенциала как составляющей потенциала предприятия на повышение уровня конкурентоспособности предприятия в целом.

Ключові слова: господарський потенціал, підприємство, конкурентоспроможність, стратегія, галузь.

Ключевые слова: хозяйственный потенциал, предприятие, конкурентоспособность, стратегия, отрасль.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Реформування економічної системи України в останні роки потребує структурної перебудови і відновлення господарського потенціалу підприємства. Для цього необхідне впровадження нових моделей стратегічного розвитку, що відповідають сучасному стану конкурентного ринкового середовища. Розв'язання даної проблеми в межах промислового комплексу України ускладнюється впливом негативних факторів — це відсутність державних стимулів до впровадження інновацій у виробництво; нестаток фінансових коштів для реалізації інноваційних проектів; зростання конкуренції з боку іноземних товаровиробників.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика розвитку конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємств досліджується багатьма вченими, серед яких слід виділити таких вчених, як: І. Ансофф,

І. Балабанов, І. Бланк, В. Ветлінський, А. Воронкова, Л. Малярець, І. Отенко, В. Фомін та інші.

Метою статті є дослідження сучасних методів формування господарського потенціалу підприємств, шляхи підвищення його конкурентоспроможності в сучасних умовах господарювання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Суттю формування стратегії конкуренції є взаємозв'язок компанії та її зовнішнього середовища. Релевантне зовнішнє середовище є дуже широким, оскільки в нього входять соціальні та економічні фактори, проте ключовий аспект зовнішнього оточення фірми — це галузь (або галузі), в якій вона веде конкурентну боротьбу. Структура галузі має істотний вплив на визначення правил конкурентної гри, а також потенційних стратегій фірми [8]. Можна погодитись із визначення сутті формування



Рис. 1. Класифікація періодичного розподілу господарського потенціалу підприємства

стратегії конкуренції при цьому, на нашу думку, до факторів зовнішнього середовища слід віднести ще й нормативно-правові, політичні, культурні, природні (ресурсні), географічні та інші.

На нашу думку, стратегічний потенціал підприємства слід розглядати як складову системи стратегічного управління підприємством. На думку І.П. Отенко та Л.М. Малярець [5; 6] стратегічне управління потенціалом підприємства передбачає виявлення, формування та використання системоутворювальних властивостей, здатностей елементів потенціалу до саморозвитку, рухливості, зв'язку між ними, реакцію на зовнішні впливи

На думку А.Е. Воронкової, управління підприємством зводиться до управління його конкурентоспроможним потенціалом, при цьому конкурентоспроможний потенціал підприємства визначається як сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних та трудових можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі, конкурентні позиції на ринку [4].

Можна погодитись, що управління підприємством має на меті управління його конкурентоспроможним потенціалом, а отже, підвищен-

ня конкурентоспроможності господарського потенціалу як складової потенціалу підприємства підвищить рівень конкурентоспроможності підприємства в цілому. Так, на нашу думку, можна визначити сутність конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства як взаємозв'язок сукупності виробничих, фінансових, ресурсно-сировинних, інноваційних та інвестиційних можливостей підприємства, що дасть змогу покращити рівень конкурентоспроможності потенціалу в цілому, а отже, й системи управління підприємством.

Господарський потенціал підприємства є постійно змінюваним показником діяльності підприємства, що залежить від багатьох факторів впливу зовнішнього середовища, а при розгляді через класифікацію періодичною ознакою дає змогу

проаналізувати втрачені ресурси, можливості та здатності підприємства у минулих періодах, максимально покращити господарську діяльність у теперішньому часі завдяки вчасному реагуванню на постійні і змінні загрози зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, своєчасно впроваджувати заходи щодо мінімізації витрат, підвищення ефективності всіх видів діяльності, оптимізації результатів у майбутніх періодах функціонування підприємства та зміцнення усіх складових господарського процесу.

Підвищення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу слід розглядати через визначену сутність, а саме: покращення існуючих взаємозв'язків між його елементами, оскільки створення нового господарського потенціалу підприємства несе в собі ряд проблем і основною з них буде довго строковість даного процесу. Під час визначення цілей організації слід використовувати поділ на довгострокові та короткострокові періоди, це дасть змогу побудувати максимально ефективну цільову сітку розвитку та стане запорукою своєчасного виявлення помилок і їх нейтралізації. Звичайно, під час підвищення рівня кон-

курентоспроможності господарського потенціалу підприємства на кожному з запланованих етапів слід чітко відстежувати положення відносно конкурентів. Для чіткого та повного аналізу позицій відносно конкурентів можна використовувати аналітичний інструментарій співвідношення по періодах використання господарського потенціалу. У такий порівняльний спосіб буде надано чітке уявлення про ланцюг створення благ, що дозволить порівняти власний господарський потенціал з відповідним потенціалом інших підприємств.

Поділ господарського потенціалу підприємства за ознакою періодичності формування та використання при здійсненні діяльності (рис. 1) можна вважати невід'ємною частиною розгляду втрачених, наявних та майбутніх ресурсів, можливостей, здатностей підприємства, що надасть змогу визначити особливості конкурентоспроможності господарського потенціалу.

Потенціал минулих періодів включає в себе усі невикористані можливості, ресурси та здатності підприємства, що могли бути задіяні або були задіяні повністю чи частково у процесі здійснення ним господарської діяльності у попередніх періодах. Він слугує для аналізу ефективності використання потенціалу підприємства у майбутньому, проведення роботи над помилками прийнятих управлінських рішень щодо складових господарського потенціалу та зменшення їх у майбутньому, складання статистичних даних та на основі отриманих результатів, впровадження невикористаної частини потенціалу. Минулі періоди господарської діяльності підприємства можна використати для прораховування динаміки росту або падіння обсягів, якості та швидкості впровадження інноваційної складової для окреслення слабких сторін і підтримки сильної частини, що надавала конкурентні переваги.

Теперішній господарський потенціал підприємства слід розглядати як використання усіх можливостей, здатностей та ресурсів підприємства у процесі здійснення господарської діяльності у даному періоді, тобто у відповідності до тактичних цілей підприємства, що дає можливість впровадження невикористаної частини минулого потенціалу підприємства, який залишається актуальним на момент його можливого впровадження. Такий вид потенціалу з усіх потенціалів, класифікованих за часовою ознакою, є найбільш еластичним щодо впровадження змін під час корегування оперативних та тактичних цілей підприємства.

Класифікація господарського потенціалу

майбутніх періодів через часову ознаку надає значні переваги при закладенні майбутніх можливостей та частини невикористаних ресурсів під час стратегічного планування, здійснення господарської діяльності підприємства та зумовлює заходи, форми і напрями формування стратегії розвитку. Дає змогу чіткого використання відповідних інструментів, важелів та необхідних умов для мінімізації витрат, максимізації оптимізації результатів, підвищення ефективності всіх систем виробничої та управлінської діяльності на всіх рівнях.

Постійний потенціал — це ресурси, можливості та здатності, які використовуються для стратегічного планування і виконання місії, ведення господарської діяльності, використання ресурсів та здатностей підприємства, що використовуються у тактичних періодах для досягнення конкретних цілей. При цьому можливості можуть піддаватися частковим змінам та переорієнтовуватися. Постійний потенціал найбільш властивий підприємствам, що займаються виготовленням специфічної або рідкісної продукції, а також ті, що мають довгострокові державні замовлення.

Тимчасовий (змінний) потенціал — це ресурси, можливості та здатності підприємства, які використовуються у чітко окресленому часовому проміжку ведення господарської діяльності підприємства. Такий вид потенціалу частіше за все є залученими ресурсами чи можливостями на період здатності підприємства швидкого їх використання для виготовлення продукції або надання послуг, які не є профільними у системі господарювання, але дають змогу швидкого покращення фінансових можливостей підприємства.

Використаний потенціал визначає задіяні ресурси, можливості та здатності підприємства, які повною мірою були використані і є неможливими для подальшого використання з причини втрати своїх властивостей або актуальності під час проведення різних видів діяльності підприємства.

Частково використаний потенціал складається з ресурсів, можливостей та здатностей підприємства, що не пройшли повний цикл (або пройшли частково) перетворення у стан кінцевого продукту під час здійснення виробничо-господарської діяльності. Такий вид потенціалу підвищує конкурентоспроможність підприємства, оскільки залишок частини ресурсів, здатностей чи можливостей при повній відповідності виробленої продукції до планових показників свідчить про вдосконалення виробничих систем, впровадження інновацій або покращення

щення оптимізаційних процесів на підприємстві.

Невикористаний господарський потенціал під час розгляду складових, що через якісь причини залишились не впровадженими у систему виробничо-господарської діяльності підприємства, визначається обсяг потенціалу, який буде впроваджено у майбутньому. Для розгляду стратегічних цілей та використання потенціалу потрібно визначити рівень можливого росту показників потенціалу, а також можливість використання наявного, без огляду на втрачені можливості, з більшою ефективністю.

Строковий потенціал несе в собі ресурси, здатності та можливості підприємства, які за своїми властивостями можуть бути використані лише у певний період здійснення виробничо-господарської діяльності, без можливості їх повторного використання чи поповнення.

Безстроковий господарський потенціал характеризується, в першу чергу, високим рівнем еластичності та відсутністю приналежності до чітких часових проміжків використання. Усі ресурси, здатності та можливості, що відносяться до такого виду потенціалу, можуть бути використані у будь-який час та мають властивість до оновлення і поповнення у майбутньому без вразливих втрат основних характеристик.

Класифікація господарського потенціалу за періодичним розподілом дає змогу виявити слабкі та сильні сторони усіх його складових під час стратегічного планування діяльності підприємства, а також врахувати особливості формування конкурентоспроможності господарського потенціалу за його суттю, через якісне покращення основних властивостей. До особливостей конкурентоспроможності господарського потенціалу слід віднести: наповнюваність для підкріплення та забезпечення конкурентоспроможності господарського потенціалу та підприємства в цілому; гнучкість як властивість швидкого адаптування усіх складових господарського потенціалу до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі; стабільність, визначена життєвим циклом підприємства та заданим періодом часу; інтегрованість як взаємозв'язок та проникнення складових господарського потенціалу між собою у відповідності до динамічних властивостей внутрішнього середовища; еластичність для сталого розвитку підприємства та підвищення рівня конкурентоспроможності при мінімальному втручанні у господарські, організаційні, управлінські та інші процеси.

При визначенні особливостей конкурентоспроможності господарського потенціалу

підприємства слід враховувати характер рішень, що є стратегічними. Обов'язково слід вести облік специфічних характеристик зовнішнього середовища та внутрішньої побудови зв'язків усіх елементів підприємства виходячи з його конкурентних переваг та стратегічних можливостей. Для повноти визначення потенціалу підприємства слід застосовувати системний аналіз, який може бути проведений експертами, консультантами або працівниками підприємства, що мають для цього відповідні навички, освіту, досвід. При проведенні такого роду моніторингу конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства у запрошених фахівців є більше шансів на об'єктивну оцінку стратегічного управління, технологічних характеристик та виведення рівня конкурентних переваг на ринку. Працівники підприємства, в свою чергу, можуть більш чітко аналізувати слабкі та сильні сторони підприємства в цілому, оскільки мають у своєму розпорядженні неофіційну інформацію про клімат у колективі, про управлінський потенціал, а також про обмеженість ресурсів.

При проведенні оцінки конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства на основі періодичної класифікації можна отримати дані про реальні ринкові можливості підприємства. Саме розподіл господарського потенціалу у періодах дає змогу усунення зайвих напрямів пошуку його конкурентоспроможності, які могли б з'явитися під час оцінки реального рівня.

Управління підприємством передбачає побудову системи зворотного зв'язку усіх внутрішніх елементів, тому проведення моніторингу потенціалу є ефективним механізмом надання інформації керівному складу підприємства, що, в свою чергу, відображається на виборі шляхів ефективного розвитку потенціалу у часі, направленості, реалізації та контролі за зростанням. Основним з напрямів особливості формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства є забезпечення зв'язків між його елементами, оскільки стале функціонування виробничо-господарської системи неможливе без постійного зворотнього обміну інформацією щодо потреб та недоліків у виробничій частині, а також у ресурсно-сировинній базі, фінансовій та інноваційній діяльності. Вплив зовнішнього середовища на підприємство є безапеляційним, саме тому будь-які зміни у ньому обов'язково матимуть реакцію у внутрішньому середовищі підприємства. Негативні фактори впливу зовнішнього середовища, такі як криза, можуть нести в собі лан-

цюг негативних процесів: скорочення робочих місць, скорочення обсягів виробництва продукції, зниження обсягів використовуваних матеріальних ресурсів, фактична зупинка інноваційної та інвестиційної діяльності.

Розширення асортименту продукції є важливою частиною формування господарського потенціалу підприємства, оскільки для цього потрібно мати достатній рівень виробничо-господарського, фінансового та інноваційного потенціалу, що, в свою чергу, свідчить про конкурентоспроможність існуючого господарського потенціалу та про додаткові можливості для його розширення. При цьому головним фактором впливу на розвиток конкурентоспроможності господарського потенціалу буде стан внутрішнього середовища, його рівень спроможності до змін, мінімізація опору та виробничо-технічна баз підприємства. Так, при формуванні господарського потенціалу підприємства важливою умовою стає забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності підприємства, оскільки подальше збільшення обсягів виробництва з нарощуванням прибутків і мінімізацією втрат можливе лише за умов стійкої конкурентної позиції.

Зростання обіговості ресурсів свідчить про зростання обсягів виробництва, покращення організаційної структури, впровадження інновацій та про еластичність господарського потенціалу підприємства в цілому. У нашому підході до розгляду особливостей формування конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства до ресурсів слід віднести усі засоби виробництва. До цієї категорії відноситься частина економічних ресурсів у вигляді основних виробничих та невиробничих фондів усіх галузей економіки, запаси та ресурси предметів виробничого призначення (предметів праці) та предметів довгострокового використання [9]. Впровадження інновацій у виробництво є запорукою підтримки конкурентоспроможності господарського потенціалу на високому рівні, але у той самий час є досить ризикованим процесом, оскільки зміна факторів впливу на підприємство зовнішнього середовища може призвести до втрати великих обсягів коштів.

У сучасних теоріях менеджменту виділяються чотири основних типи ресурсів [1; 2; 3]: вхідні — основні та допоміжні матеріали, енергія та послуги; споруди та устаткування; фінанси та трудові ресурси, основна значущість яких виражається у їх використанні для отримання інших ресурсів; інформація як особливий вид ресурсів, що є необхідним для ефективного управління.

Під рівнем конкурентоспроможності господарського потенціалу слід розуміти показник, що надає відносну характеристику його здатностей протиставити конкурентам на конкретних ринках у розглядаєний період. Цей показник можна визначати при зіставленні критерії ефективності виробничо-господарської діяльності виробника та його конкурентів [7]. При цьому одним з найважливіших аспектів діяльності підприємства є необхідність створення та підтримки рівня конкурентоспроможності на ринку. Таке можливо здійснити через створення запасу міцності господарського потенціалу підприємства та нарощенні його кількісної та якісної оцінки показників.

ВИСНОВКИ

Покращення рівня конкурентоспроможності господарського потенціалу підприємства має бути однією з головних цілей стратегічного управління, оскільки максимізація рівня конкурентоспроможності дає змогу підвищити рівень економічної безпеки підприємства, покращити інвестиційну привабливість та надасть змогу меншій залежності від змін у навколишньому середовищі.

Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия. — М: Экономика, 1989. — 239 с.
2. Антикризисный менеджмент / Под. Ред. Грязновой В. И. — М.: Экономика, 1989. — 392 с.
3. Бодди Б., Пейтон Р. Основы менеджмента / Под. ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: изд-во "Питер", 1999. — 816 с.
4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография. — Луганск: Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. — 315 с.
5. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание. — Харьков: Изд-во ХНЭУ, 2004. — 216 с.
6. Отенко И.П., Малярец А.М. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание. — Харьков: Изд-во ХГЭУ, 2003. — 220 с.
7. Печенкин А.Н., Фомин В.Н. О критериях конкурентоспособности продукции и подходах к ее оценке // Надежность и контроль качества. — 1995. — №2. — С.27—32.
8. Портер М.Е. Стратегия конкуренции / Пер з англ. А. Олійник, Р Скільський. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
9. Яркіна Т.В. Основы экономики предприятия. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 186 с.

Стаття надійшла до редакції 10.10.2011 р.