

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Глобалізація та міжнародна інтеграція, загострення конкурентоспроможної боротьби та сучасний темп економічних змін вимагає від суб'єктів господарювання компетентних дій щодо управління їх діяльністю. Сукупність здатностей і можливостей, які визначають характеристики розвитку підприємств, є їхнім потенціалом. Підприємства, які спроможні ефективно використовувати та нарощувати соціально-економічний потенціал, формувати його для досягнення стратегічних цілей, впливають на зовнішнє середовище, конкурентоспроможність економіки країни. Однак, далеко не всі вітчизняні підприємства придатні до ведення ефективної конкурентної боротьби. Навіть наявність конкурентоспроможної продукції не дозволяє багатьом з них реалізувати ці переваги внаслідок відсутності практики використання всього комплексу заходів.

Існує значна кількість різноманітних трактувань поняття потенціалу підприємства. Однак, усі вони, як правило, інтерпретують два основних підходи – ресурсний і виробничий. Зрозуміло, що у першому випадку потенціал підприємства характеризується накопиченим підприємством ресурсним потенціалом, в другому – максимально можливим обсягом продукції, який підприємство спроможне випустити за одиницю часу. Однак жоден із підходів не відображає повністю сутності потенціалу підприємства як поняття системного. Адже, для будь-якого підприємства недостатньо накопичити необхідний обсяг ресурсів, але й потрібно забезпечити максимально ефективно його використання [2].

Під управлінням потенціалом підприємства розуміється процес прийняття і здійснення управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання, оптимізацію і нарощування економічного потенціалу підприємства з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення стійкого функціонування і розвитку підприємства. Основним завданням управління потенціалом підприємства є формування стратегічного потенціалу підприємства з орієнтацією на зовнішнє середовище для створення стратегічного потенціалу успіху та забезпечення довгострокових конкурентних переваг. При цьому управлінський вплив повинен спрямовуватися на основні складові потенціалу: ресурси, компетенції, можливості підприємства, а також структуру потенціалу, яка характеризує взаємозв'язки між його елементами. Основним завданням такого впливу є досягнення позитивного синергічного ефекту у використанні зазначених елементів потенціалу, який буде виражатися у позитивній тенденції

результатів функціонування підприємства у відповідності із цільовими настановами.

При розкритті сутності потенціалу підприємства як «можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес – процесів» Краснокутська Н. С. наголошує на необхідності управління потенціалом підприємства через взаємодію та взаємозв'язок його складових елементів [1, с. 7].

Узагальнення існуючих підходів до управління потенціалом підприємства дозволило встановити що зміст і специфіка підходів визначаються сутністю та особливостями самого управління. Виходячи з цього до основних наукових підходів щодо управління потенціалом підприємства належать: системний, комплексний, інтегрований, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, процесний, нормативний, кількісний, адміністративний, поведінковий та ситуаційний підходи.

Процеси управління потенціалом підприємства реалізуються в циклі функції управління підприємством на основі оцінки і аналізу потенціалу підприємства та зовнішнього середовища [3, с. 29]. Таким функціями виступають планування, організація, регулювання, координація, мотивація, контроль, облік, які спрямовують свій вплив на потенціал підприємства як об'єкт управління.

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки: в умовах глобалізації та загострення конкурентної боротьби існує необхідність в запровадженні на сучасних підприємствах системи управління його потенціалом; формування потенціалу підприємства з орієнтацією на зовнішнє середовище є важливим завданням стратегічного управління; управління потенціалом підприємства сприяє одержанню синергічного ефекту в цілому для всього підприємства, оскільки забезпечує взаємозв'язок, взаємодію її підрозділів і різних напрямків їхньої діяльності.

Список використаних джерел:

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Лисий І. Ключові аспекти управління потенціалом вітчизняних підприємств у сучасних умовах / І. Лисий – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Econom/2008_39/51.pdf
3. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия : научное издание. / И. П. Отенко. – Харьков : Изд. ХНЕУ, 2004. – 216 с.