

УДК 658.11

С.Б. Холод, С.В. Грушевський

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПИТАННЯ ДІЄЗДАТНОСТІ ТА ВІДТВОРЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються концептуальні підходи до питання дієздатності та відтворення потенціалу підприємства, що розглядається як складна саморегульована соціально-економічна система. Запропоновано характеристику процесу за кількісною зміною параметрів та якісним станом. Обґрунтовано здатність систем до стабільності та саморозвитку.

Ключові слова: підприємство, система, потенціал розвитку, підходи, управління, параметри, структура.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні теорії управління розглядають підприємство як класичну систему, що дозволяє констатувати відповідно до характеристик сучасних підприємств та їх діяльності більшості положень загальної теорії систем [1].

З найбільш вагомих характеристик слід виділити такі: цілеспрямованість, цілісність, структурованість, множинність опису, надійність і досягнення рівноваги, еволюційність розвитку, диверсифікованість.

Не заглиблюючись у дослідження різних підходів до проектування систем, можна констатувати, що підприємство як складна розгалужена система за своєю сутністю має економічні і соціальні складові і за природою більше відповідає соціально-економічному саморозвиваючому типу біологічних надсистем [2].

Одною з особливостей таких систем є не тільки здатність до стабільності, але й до самовідтворення і саморозвитку. Але самовідтворення і саморозвиток в умовах відкритості з урахуванням зростання конкуренції висувають вимоги до самовідтворення у розширеному значенні.

Під таким відтворенням слід розуміти набір кількісних параметрів та відповідних якісних характеристик. Однак у практиці проектування частіше розглядається більш вузьке значення відтворення – зменшення кількісних і якісних показників, а також класичне відтворення – відтворення усталеного рівня та розширене відтворення – збільшення кількісних і якісних показників [3].

Якщо кількісні параметри діяльності підприємства як складної системи знижуються або не змінюються (частка ринку, сегмент ринку, обсяг реалізації), але при цьому покращуються якісні показники (рентабельність, прибуток, якість продукції), можна стверджувати про наявність процесу розширеного відтворення. Розширене відтворення організаційної структури системи за рахунок якісних параметрів, на наш погляд, є пріоритетним, оскільки забезпечує підприємству як складній саморегульовальній соціально-економічній системі стабільність в ринковому просторі та динаміку за часом.

За таким підходом можна зробити висновки, що стабільність функціонування систем, її виживання і самовідтворення забезпечується сукупним потенціалом підприємства. Якщо підприємство як система систем має означені характеристики, то вони були досягнуті за рахунок потенціалу, що дозволяє підприємству підтримувати ритмічну дієздатність і певний стан упродовж значного часового простору.

Виходячи з цих міркувань, вважаємо, що потенціал підприємства – не тільки сукупність ресурсів, а специфічний склад і розгалужена структура зі складною саморегулювальною соціально-економічною системою, що має визначені кількісні і якісні характеристики, які дозволяють системі підтримувати прогнозовані властивості та забезпечувати її розвиток у ринковому просторі та часі.

Метою статті є концептуальне обґрунтування системно-проектних основ дієздатності та відтворенні потенціалу підприємства як складної саморегулювальної соціально-економічної системи, що дозволяє прогнозувати його розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класична теорія управління розглядає підприємство як відкриту систему [4]. Але оскільки сучасне підприємство має характеристики складної саморегулювальної соціально-економічної системи в ринковому середовищі, то сукупний потенціал підприємства слід розглядати як поєднання складових з двох параметричних напрямів:

- підсистеми зовнішніх параметрів як потенціалу, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, його стабільність у ринковому середовищі;

- підсистеми внутрішніх параметрів як потенціалу, що забезпечує зростання підприємства, стабільність ресурсних фондів і дієздатність.

Оскільки сукупний потенціал підприємства дозволяє йому як системі адекватно реагувати на зміни як ринкового середовища (зовнішніх змін), так і відповідних змін у внутрішній структурі, підприємство повинно мати можливість не просто адекватно реагувати на зміни, але й використовувати одержані можливості для підвищення конкурентоспроможності.

Управління сукупним потенціалом підприємства являє собою цілеспрямоване формування (проектування) складу і структури елементів, що створюють систему управління підприємством за такими напрямками: формування структурних підсистем управління; формування необхідних параметрів (елементів) як підсистем, так і в цілому системи управління; надання існуючим елементам підсистем нових якісних характеристик; встановлення і оптимізація взаємозв'язків між існуючими і новими елементами; виведення непотрібних елементів систем.

При цьому слід зазначити, що управління підсистемою зовнішніх параметрів потенціалу підприємства являє собою досить складну систему зовнішніх процесів, які тим чи іншим чином впливають на діяльність підприємства. Класична теорія управління стверджує, що керувати навколишнім середовищем підприємство не має можливостей, а може лише реагувати на цей вплив і адекватно пристосовуватися. Не завжди можна з цим погодитися, бо зміни елементів системи як відкритої і цілеспрямованої викликають

необхідність якщо не керувати навколишнім середовищем, то обов'язково впливати на нього своєю діяльністю.

Якщо мова йде про ефективне управління потенціалом, то підприємство повинно забезпечити можливість впливу на середовище функціонування. Для цього перш за все слід змінити сприйняття середовища як такого, філософію розуміння процесів, які відбуваються навколо підприємства.

З найбільш впливових параметрів управління зовнішнім потенціалом підприємства слід виділити товарну продукцію, її якість, дизайн та вартість. Природно, що в управлінні зовнішніми складовими сукупного потенціалу підприємства акцент слід робити на непрямі методи впливу. Проте слід зважати на те, що цілеспрямований вплив на середовище з метою надання йому найбільш прийнятних характеристик є обов'язковою умовою ефективного управління потенціалом.

У процесі дослідження виявлено, що однією з найбільш важливих особливостей управління потенціалом підприємства є не стільки наявність тих чи інших інструментів управління чи окремих елементів, параметрів підсистем, скільки здатність системи управління в найкоротші терміни з мінімальними витратами створювати необхідні елементи чи інструменти управління і забезпечувати між ними необхідні ефективні зв'язки.

Виходячи з цього, при проектуванні системи сукупного потенціалу підприємства і системи управління ним слід дотримуватися підходу, який дозволяє проектувати у двох напрямках:

- проектування прогнозу стратегії стабільності потенціалу підприємства;
- проектування системи операційного потенціалу підприємства.

При цьому слід мати на увазі, що у складі сукупного потенціалу підприємства повинні бути у наявності елементи, параметри, зв'язки, які б дозволяли швидко і якісно відтворювати необхідні елементи та на їх основі – підсистеми управління. Завдяки цим елементам забезпечується прогнозування стратегічного потенціалу та його структури, що дозволяє підприємству утримувати стійку ринкову позицію на довгостроковий період. До цієї підсистеми можна віднести імідж підприємства, його бренд, торгову марку, корпоративну культуру, технологічну базу світового рівня, наукові розробки тощо. Звичайно, такий підхід є умовною константою, бо він не надає можливості змін у короткостроковому підході. Незначний рівень складової негативно позначається на результатах поточної діяльності підприємства і призводить до неефективного використання операційного потенціалу. Прорахунки у прогнозуванні стратегічного потенціалу можливо компенсувати за рахунок операційного потенціалу (перерозподіл фінансових ресурсів, частини прибутку, невикористання наукових досягнень). Але така компенсація прорахунків стратегії є неадекватною, оскільки витрати операційного потенціалу будуть зростати в геометричній прогресії.

Система управління підприємством включає також елементи (механізми управління), які слід за необхідності цілеспрямовано використовувати для вирішення значного кола завдань. Серед них підсистема операційного менеджменту (операційний потенціал), яка формує значення змінних ресурсів (окрім трудових), обладнання, споруд, технологічної бази, а також цінової політики, якості товарів, витратного механізму тощо.

Відтак загальний механізм управління сукупним потенціалом підприємства слід проектувати, дотримуючись основних принципів:

- підприємство за основу проектування системи управління сукупним потенціалом використовує прогнозування стратегічного потенціалу підприємства та його складових. На основі дієздатності й відтворення потенціалу підприємства формується система цілей і місія підприємства;

- надалі формуються підсистема операційного потенціалу на умовах подальшого його використання у процесі реалізації системи цілей згідно з місією підприємства. Операційний потенціал у процесі реалізації можливостей виживання і відтворення повністю використовується.

Ефективним слід вважати такий механізм управління відтворенням потенціалу підприємства в процесі його розвитку, що дозволяє на основі прогнозу стратегічного потенціалу формувати адекватну підсистему операційного потенціалу, яка, у свою чергу, дозволяє розв'язувати поточні та перспективні завдання діяльності підприємства, перевтілюючи їх у систему прогнозування розвитку.

Оскільки ж система дієздатності та відтворення являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів (причому на загальну ефективність системи більшою мірою впливає не стільки якість елементів, скільки якість зв'язків між ними), слід виділити ще один важливий аспект в управлінні потенціалом підприємства. Він полягає у проектуванні загальної системи, що включає дві підсистеми:

- поелементний потенціал як сукупність окремих елементів (параметрів) зовнішнього і внутрішнього середовища (матеріальні ресурси, фінансові ресурси, обладнання, постачальники і споживачі тощо);

- потенціал зв'язків, який забезпечує взаємозв'язок між окремими елементами (параметрами) і підсистемами в цілому (система управління підприємством, система цілей і завдань, комунікаційна система, підсистема прийняття управлінських рішень на рівні керівництва, наукові розробки, знання та досвід).

Потенціал зв'язків повинен забезпечувати можливості окремих елементів впливати на функціональні процеси, які формують вихідні джерела (готова продукція, якість продукції, дизайн) адекватні вхідним (фактори виробництва, диспетчеризація, регулювання, технологічні процеси) та процеси переходу вхідних джерел у вихідні.

Щодо управління потенціалом підприємства вважається за доцільне виокремити два підходи: упереджуюче управління потенціалом і регулююче управління. Тоді як упереджуюче управління спрямоване на відтворення і розвиток потенціалу у ринковому просторі і часі, регулююче управління – на підтримання процесів виживання. При цьому не слід ототожнювати упереджуюче управління з прогнозуванням стратегічного потенціалу, а регулююче управління – з операційним менеджментом. Це різні поняття.

Для ефективного управління потенціалом підприємства важливим є визначення критеріїв виміру потенціалу. У нашому випадку для створення ефективної системи управління необхідно визначити критерій управління, який дозволяє інформувати керівництво підприємства щодо стану потенціалу підприємства, можливостей його виживання, відтворення та прогнозування розвитку.

Складність цього завдання полягає в тому, що саме поняття потенціалу, як було визначено вище, багатоаспектне та включає декілька складових. Ці складові відрізняються одна від одної за своєю сутністю. У своєму складі і структурі вони мають перемінні, що функціонують і розвиваються за принципово різними законами і не мають загального знаменника.

Що стосується внутрішнього потенціалу підприємства, то існує кілька підходів до визначення критерію оцінки потенціалу [5–6]. Сутність їх полягає в оцінці якості усіх виробничих активів підприємства і сукупних витрат на функціонування операційної підсистеми підприємства. В основу підходу покладено твердження про необхідність нарощування підприємством тих активів, які реально створюють додаткову вартість (основні виробничі фонди, трудові ресурси, фінансовий стан тощо). Інші активи, необхідні для ефективного функціонування підприємства, що не створюють додаткову вартість (сировина і матеріали, напівфабрикати, незавершене виробництво тощо) повинні бути пов'язані з мінімальними витратами. Їх склад і структура мають бути високоліквідними, а період переходу – мінімально можливим.

Завдяки інтегрованому показнику є можливість оцінити лише внутрішній потенціал підприємства в цілому. Такий підхід не дозволяє дати оцінку внутрішньому поелементному потенціалу і внутрішньому потенціалу взаємозв'язків окремо кожного та встановлювати причинно-наслідкові зв'язки.

Визначити критерії оцінки окремо зовнішньої складової сукупного потенціалу підприємства практично немає можливості. Корпоративний бренд, соціальний імідж, ціна торгової марки, ступінь лояльності споживачів, стабільність у взаємовідносинах з постачальниками – ті критерії, які опосередковано можуть дати оцінку зовнішньому потенціалу підприємства. Але і тут виникають складності. Усі вони розрізнені і надають толерантну оцінку. Окрім того, якщо брати до уваги взаємовідносини з постачальниками як одного із критеріїв оцінки зовнішнього потенціалу підприємства, то кожного постачальника слід розглядати окремо, в рамках того середовища, де він функціонує.

У цілому слід відзначити, що сучасна практика потребує наявності такої методики оцінки зовнішнього потенціалу підприємства, яка дозволяла б визначити критерії зовнішнього середовища. Ряд авторів за основу розрахунків взяли модель конкурентних сил М. Портера [7]. Але при цьому слід враховувати, що поняття «потенціал підприємства» і «конкурентоспроможність» – не одне й теж. Конкурентоспроможність – здатність підприємства витримувати конкуренцію з аналогічними суб'єктами у визначеному ринковому середовищі і конкретному часі. Потенціал же підприємства – поняття більш широке, орієнтоване не тільки на поточну ситуацію, а й на перспективу розвитку, потреби споживачів, тенденції розвитку ринкового середовища і зростання конкуренції, на всю сферу діяльності і місії підприємства.

Чим вища вірогідність оцінки зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство, тим вища значущість потенціалу цього підприємства. З цього випливає висновок, що навіть середнє за розвитком підприємство може мати достатньо високий потенціал. Однак отримана оцінка не буде

інтегрованою і адаптованою до оцінки внутрішнього потенціалу підприємства, що не дозволяє оцінити сукупний потенціал.

Як інтегрована оцінка сукупного потенціалу підприємства може виступати цінність виробленої продукції (рис. 1).

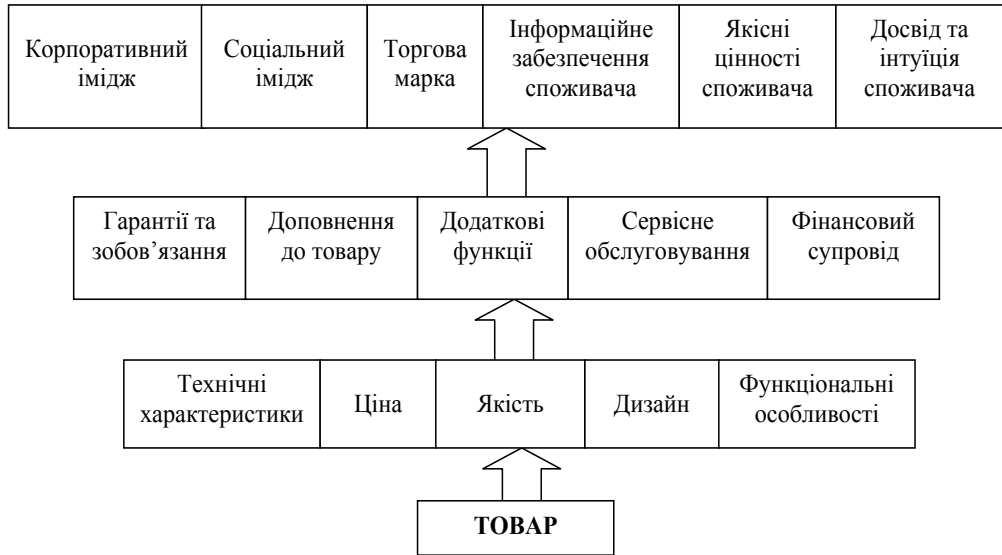


Рис. 1. Складові цінності товару

Чотирирівнева концепція цінностей товару, яка включає до складу перелічені властивості, що і формують цінність товару для споживача.

Таким чином, цінність товару є кінцевим інтегруючим показником визначення сукупного потенціалу підприємства, оскільки в ньому зосереджуються критерії, які прямо чи опосередковано оцінюють окремі елементи, параметри цих елементів і взаємозв'язки між ними.

Однак цей підхід до оцінки цінності товару має ряд недоліків, які полягають у відокремленій оцінці сукупності окремих процесів, розтягнутих у просторі і часі, що не дає можливості провести їх оцінювання.

І все ж, незважаючи на це, слід відзначити, що цінність товару являє собою розгалужену і об'єктивну оцінку сукупного потенціалу підприємства.

Означений підхід до системи управління сукупним потенціалом підприємства дозволяє застосовувати когнітивні прийоми і технології їх оцінювання.

Процес проектування систем управління сукупним потенціалом підприємства з позицій когнітивного підходу на основі оцінювання вартості товару доцільно проводити відповідно до механізму, наведеного на рис. 2.

Підхід до управління сукупним потенціалом підприємства на основі цінності товару орієнтований на активізацію інтелектуальних зусиль та підвищення вагомості творчих підходів, до яких можна віднести: науково-технічні розробки, маркетингові дослідження, розробку стратегії інноваційного розвитку, реструктуризацію і модернізацію виробництва, впроваджен-

ня новітніх технологій та методів управління і виробництвом, і підприємством у цілому. Він дозволяє визначити причинно-наслідкові зв'язки між елементами, параметрами, факторами та характер цих зв'язків – позитивний чи негативний.

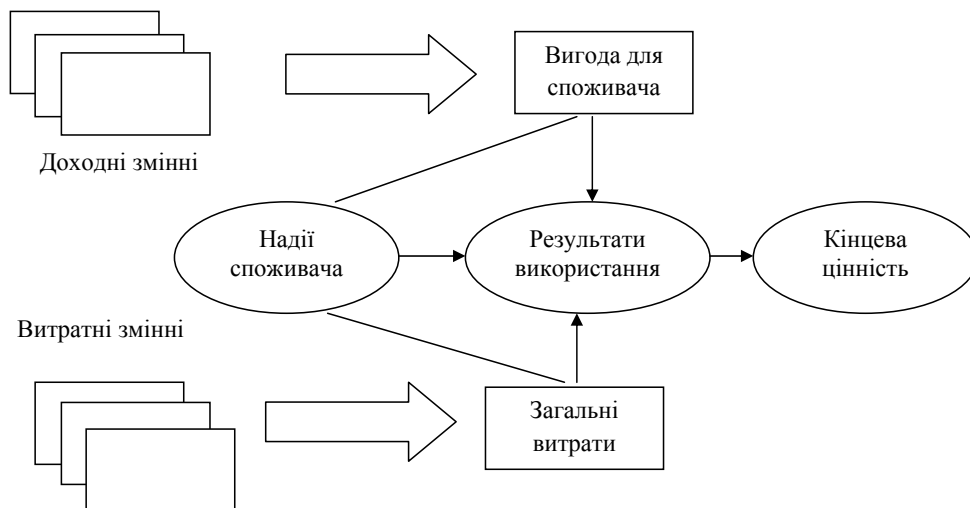


Рис. 2. Механізм формування цінності товару

Результатом формалізації підходу може бути подання у вигляді когнітивної карти чи когнітивної матриці. На їх основі визначаються характеристики системи управління сукупним потенціалом підприємства, проводиться аналіз та проектно-математичне моделювання, у результаті чого виокремлюються параметри, що мають найбільший вплив на всю систему, та параметри, на які сильно впливає сама система.

Висновки. В умовах інтеграції економіки, параметричні характеристики якої постійно змінюються через нерівномірність процесів ринкової економіки, коливання обсягів виробництва та обсягів споживання, виникнення протиріч у взаємовідносинах суб'єктів господарювання, збільшується ймовірність кризових закономірностей, які слід розглядати як закономірність. Процеси, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищах функціонування підприємств, призводять до унеможливлення досягнення ними достатнього рівня стійкості і потребують постійних змін сукупного потенціалу підприємств, що, у свою чергу, викликає необхідність появи нових підходів в системах управління ним. Управління системою сукупного потенціалу підприємства вирізняється системно-комплексним характером й потребує нагального вирішення проблеми відновлення рівня стратегічного потенціалу підприємств. Потенціал підприємства є набагато ширшим поняттям порівняно з відомими підходами у стратегічному управлінні. Управління сукупним потенціалом підприємства слід розглядати як цілісну проектно-концептуальну методологію управління промисловим підприємством, що базується на комплексних, системно-проектних підходах до процесів. За таким підходом за критерієм ефективності, який слід підтримува-

ти на досягнутому рівні, забезпечується на перспективу відтворення і розвитку сукупного потенціалу підприємства. Стратегічний менеджмент у цьому процесі розглядається як інструментарій проектування систем управління.

Список використаних джерел

1. Ткаченко В.А. Интегральная стратификация: большие самоуправляемые социально-экономические системы: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, А.И. Шукин; под науч. ред. В.А. Ткаченко. – Днепропетровск: Монолит, 2012. – 312 с.
2. Ткаченко В.А. Філософія оперативного управління віртуальними підприємствами: монографія / В.А. Ткаченко, Б.І. Холод, М.Є. Рогоза та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.А. Ткаченка. – Дніпропетровськ: ДУ імені А. Нобеля, 2010. – 448 с.
3. Ткаченко В.А. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, и др.; под науч. ред. В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2008. – 476 с.
4. Ткаченко В.А. Теоретические основы проектирования сложных самоуправляемых социально-экономических систем: монография / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод, А.И. Шукин; под науч. В.А. Ткаченко. – Днепропетровск: ДУ имени А. Нобеля, 2013. – 256 с.
5. Берсуцкий А.Я. Управление ресурсным потенциалом предприятия: монография / А.Я. Берсуцкий. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2010. – 185 с.
6. Павлова В.А. Стратегічне управління ресурсним потенціалом: концепція, механізм, стратегія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, Л.А. Гончар. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2014. – 152 с.
7. Сокуренок П.І. Координаційне планування в управлінні проектами: стратегічний підхід: монографія / П.І. Сокуренок, Т.Є. Циба, С.Б. Холод; за наук. ред. В.А. Ткаченка. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2010. – 206 с.

Рассматриваются концептуальные подходы к вопросу выживаемости и восстановления предприятия как сложной саморегулируемой социально-экономической системы. Предложены характеристики процесса по количественному изменению параметров и качественному состоянию. Обоснована способность систем к стабильности и саморазвитию.

Ключевые слова: *предприятие, система, потенциал развития, подходы, управление, параметры, структура.*

Conceptual and mathematical approaches to modeling the enterprise as a complex self-regulating socio-economic system are considered. The systematic reproduction of the enterprise is defined as system, not only by the number of its parameters change, but to a greater extent on the quality of their state. Aspirations features of such systems to their stability and ability to replicate is justified conceptually.

Key words: *self-development systems, the potential for development, management, structure parameters, especially the qualitative state.*

Одержано 28.01.2014.