

## ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ТА ЙОГО СТРАТЕГІЯ

У статті уточнено поняття «розвиток», «потенціал інноваційного розвитку» підприємства. Узагальнено основні види стратегії розвитку, сформовано основні принципи визначення потенціалу розвитку.

В статье уточнено понятие «развитие», «потенциал инновационного развития» предприятия. Обобщены основные виды стратегии развития, сформированы основные принципы определения потенциала развития.

In the article clarifies the concept of "potential", "potential innovation development" company. Summarizes the main types of strategy development, formed the basic principles for determining development potential.

Ключові слова: розвиток, інноваційний потенціал підприємства, стратегія потенціалу розвитку.

Успіх підприємства та перспективи його розвитку залежать від багатьох чинників і визначаються його потенціалом розвитку.

За результатами вивчення літературних джерел метою дослідження є визначення потенціалу розвитку, його функціональної стратегії та її видів, формування етапів аналізу потенціалу розвитку підприємства.

Проблеми формування та використання потенціалу розвитку підприємства висвітлені в працях таких вчених, як Б.Є.Бачевський, А.Я.Берсуцький, І.В.Заблудська, В.І.Довбенко, Н.В.Касьянова, Т.Ф.Косянчук, В.М.Мельник, Є.В.Мних, О.О.Решетняк, Б.Г.Шелегеда, Ю.С.Шипуліна та інші.

Будь-який розвиток – це процес закономірних змін, що ведуть до появи нової якості і розширення функціональних можливостей системи.

У зв'язку з цим у розвитку підприємства можна виокремити п'ять основних фаз:

1. Створення бізнесу. Концентрація зусиль бізнесу, забезпечення швидких зворотних зв'язків із споживачем.

2. Управління. Формування організаційних структур, системи обліку і контролю, стандартизація бізнес-процесів, формалізація зв'язків, навчання кадрів.

3. Делегування. Децентралізація функцій: створення центрів прибутку, посилення мотивації праці та зосередження уваги керівництва на стратегічних питаннях.

4. Координація. Впровадження процедур корпоративного планування: створення центрів інвестицій, перерозподіл функцій управління.

5. Співробітництво. Формування структур на основі самостійних бізнес-одиниць, перерозподіл функцій та ролей між підрозділами і центром [2, с.213-214].

Основною ціллю діагностики стану підприємства є виявлення реального стану підприємства, причин, що впливають на нього, і резервів розвитку підприємства. За результатами діагностики формуються рекомендації щодо вдосконалення управління підприємством.

Нарощування потенціалу підприємства, покращення його структури та набуття ним нових властивостей та якостей є важливим завданням забезпечення успішного розвитку підприємства.

Потенціал розвитку (потенціал інноваційного розвитку) – це комплекс взаємопов'язаних ресурсів та здатності до їх реалізації, які визначають спроможність господарюючого суб'єкта приводити у відповідність до зовнішніх внутрішні можливості розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації наявних і перспективних ринкових можливостей.

Можна виділити основні складові потенціалу розвитку: інтерфейсну; інформаційну; ринкову; науково-дослідну; фінансову (оцінка фінансової стійкості та забезпеченості інноваційного розвитку); технологічну (здатність оперативно переорієнтовувати виробничі потужності і налагодити економічно ефективне виробництво інновацій); кадрову (можливість персоналу застосовувати нові технології, організаційні й управлінські рішення, розробити і виготовити нові тарифи); інтелектуальну; організаційно-управлінську (наявність сприятливих умов забезпечення інноваційної діяльності); маркетингову (спроможність виявити ринкові можливості, зорієнтовувати виробництво на запити споживачів, просувати на ринку інновації)[5, с.8].

Оскільки розглядається питання розвитку, серед багатьох типів стратегій підприємства найбільш важливою для нас є функціональна стратегія чи стратегія розвитку. Функціональна стратегія чи стратегія розвитку – це тип стратегії, що забезпечує орієнтацію на розвиток певних функціональних систем підприємства, що забезпечує досягнення мети шляхом врівноваження їх існуючого потенціалу.

Існують наступні види стратегії розвитку (функціональної стратегії):

1. Маркетингова стратегія – це стратегія, побудована з врахуванням ринкового впливу на типи, темпи та масштаби розвитку підприємства.

2. Виробнича стратегія – ґрунтується на врахуванні обмежень, які накладає існуюча технічна база на можливості диверсифікації продукції, з урахуванням перспектив фінансово забезпеченого розвитку підприємства.

3. Фінансова стратегія підприємства – стратегія, яка будується на виборі джерел та оптимізації їх питомої ваги залежно від строків, цілей і масштабів заходів планованого розвитку та функціонування.

4. Стратегія НДДКР – це стратегія створення нової продукції певної конкуренції за оптимальною технологією[1, с. 358-359].

Розвиток підприємства за пріоритетними напрямками відновлення повинен обумовлювати вибір конкретної стратегії. Але будь-яка стратегія розвитку не може вважатися обґрунтованою, якщо не враховує загального технічного стану об'єкта, який потребує розвитку, його рівня серед інших подібних об'єктів та наявності потенціалу розвитку. Якщо об'єкт не має вказаного потенціалу, фінансувати такі заходи не має сенсу.

Отже, потрібно врахувати старіння технології, системи управління, самої продукції за асортиментом та характеристиками. Недостатньо визначити лише

потенціал розвитку об'єкта. Слід розглядати кожен складовий елемент об'єкта з точки зору наявності потенціалу розвитку та визначити напрямок, вид, різновид заходів, спрямованих на його вдосконалення.

З урахуванням сказаного вище, можемо визначити основні терміни, що характеризують процеси реалізації потенціалу розвитку шляхом відновлення – це технічне переобладнання, реконструкція, розширення виробництва, нове будівництво[1,с. 358-359].

Таким чином, розвиток підприємства може відбуватися лише у певних організаційних формах, потребує визначення концепції та стратегії, і його головною передумовою є наявність потенціалу розвитку – властивість носія піддаватися змінам, які забезпечать посилення існуючих або появу нових властивостей.

Наявність потенціалу розвитку підприємства залежить від загального рівня розвитку науки та виробництва на кожному конкретному етапі життєвого циклу носія вказаного потенціалу.

Визначення потенціалу розвитку певного об'єкта базується на наступних принципах:

1. Властивості об'єкта піддаватися розвитку закладені в носій на момент його створення та самі змінюються в ході їх реалізації.

2. Напрямки, в яких можуть бути зроблені зміни, визначаються зацікавленою в цьому стороною, і тому їх кількість практично не обмежена.

3. Склад та рівень вимог до носія потенціалу розвитку може змінюватися з часом, з рівнем зростання соціально-економічних потреб суспільства, з підвищенням рівня досягнень науки і техніки, які дозволяють не тільки виявляти нові види потенціалу, але й розширювати можливість зростання потенціалу розвитку носія.

4. Створення нових властивостей носія, відкриття можливості нового засобу використання вже існуючих властивостей або збільшення розміру їх доступного використання однаково можна визначити як потенціал розвитку об'єкта.

5. Втілення потенціалу розвитку означає перехід від первинного носія до нового.

6. Зміна навколишнього середовища, а не носія[1, с.365].

Виходячи з означених принципів, на першому етапі аналізу в ході визначення потенціалу розвитку потрібно виконати групування об'єктів оцінки та діагностики залежно від мети аналізу на кожному рівні оцінки його складових елементів.

На другому етапі потрібно обрати стратегію розвитку об'єкта. Стратегія розвитку об'єкта може складатися у трьох основних варіантах:

1. Переважно фінансується збільшення потенціалу розвитку шляхом проведення фундаментальних та перспективних прикладних досліджень, створення нематеріальних активів для майбутнього впровадження у виробництво. Перевага стратегії у тому, що підприємство постійно знаходиться на рівні останніх досягнень науки та виробництва, чим викликає моральний

знос засобів виробництва своїх конкурентів.

2. Переважно фінансується реалізація існуючого потенціалу розвитку шляхом його втілення у найбільш перспективних напрямках.

3. Одночасно фінансується збільшення потенціалу розвитку та його втілення з метою підтримання рівноваги та створення нового потенціалу розвитку замість втіленого у виробництво.

Третій етап визначення стратегії потенціалу розвитку обраного об'єкта виконується з урахуванням конкретної мети оцінки. Від мети залежить метод та напрямок оцінки потенціалу розвитку, відповідно до чого відбираються показники та характеристики.

Однією з найважливіших функцій управління потенціалом є оптимізація співвідношення окремих елементів цієї структури, у тому числі потребує оптимізації співвідношення потенціалу реалізованого, нереалізованого й потенціалу розвитку. Вибір стратегії потребує обрання відповідної фінансової, технічної, технологічної, маркетингової стратегії.

Визначення і використання потенціалу розвитку продукції виконується паралельно з визначенням характеристик кожного часткового або функціонального елемента на всіх стадіях технологічного процесу виготовлення та реалізації продукції. Воно вміщує такі характеристики продукції, як технічні показники її основних параметрів, показники призначення, надійності, довговічності, собівартість виготовлення, відповідність вимогам до якості, частка або сегмент ринку, яку вона займає, рівень задоволення потреб покупця (користувача) щодо обсягів та якісних характеристик. Але, як і у попередніх випадках, визначення починається з суто технічних, естетичних, ергономічних показників окремого виду продукції. Як і будь-який інший, даний підхід потребує створення відповідної бази даних, систем її обробки, формування системи управління розвитком підприємства, формування прогресивної стратегії розвитку, яка повинна базуватися на врахуванні розміру та структури існуючого потенціалу, технічних, ресурсних, законодавчих та інших зовнішніх обмежень[1, с. 365-370].

Таким чином, однією з головних умов успішного функціонування підприємства є ефективне управління потенціалом розвитку.

Стратегію управління потенціалом розвитку неможливо відокремити від стратегії техніко-технологічного та фінансового розвитку, як виробничої та економічної складової загального потенціалу підприємства, що реалізується шляхом розробки заходів створення, втілення та використання потенціалу розвитку.

Отже, формування стратегічного потенціалу (потенціалу розвитку) необхідне для максимально повної реалізації його потенційних можливостей в умовах мінливого зовнішнього середовища з метою мінімізації витрат та максимізації ефекту досягнення кінцевих цілей розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства: навч. пос. / Б.Є.Бачевський, І.В.Заблудська, О.О.Решетняк. - К.: Центр учбової літератури, 2009. —400 с.

## *ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ*

---

2. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навч. пос. / В.І.Довбенко, В.М.Мельник. - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. — 232 с.
3. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: навч. пос. / Т.Ф.Косянчук, В.В.Лук'янова, Н.І.Майорова, В.В.Швид. - Львів: Новий Світ, 2000. — 452 с.
4. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: Б.Г.Шелегеда, Н.В.Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. - НАН України. Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк: ДонУЕП, 2006.-219 с.
5. Шипуліна Ю.С. Управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.02.02 / Юлія Сергіївна Шипуліна [Укр. акад. друкарства]. - Харків, 2006. -18 с. - Бібліогр.: с.8.