

СКЛАДОВІ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Гусак Ю.В., аспірант

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

В статті розглянуті питання, пов'язані з вивченням складових та основ формування організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств України. Досліджено фактори впливу на формування та реалізацію виробничого потенціалу промислових підприємств. Обґрунтовано, що система організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств визначається як сукупна здатність системи управління, господарювання, системи інтелектуальної праці і системи життєзабезпечення створювати промислову продукцію, надавати різноманітні послуги і здійснювати різноманітні види робіт, підвищувати і розвивати професійний, освітній, науковий, соціально-культурний рівень персоналу підприємств у даний період часу. Автором визначено, що на стадії формування організаційно-ресурсного потенціалу проводиться виявлення можливостей підприємства та його ресурсів, які були б здатні підвищити його конкурентоспроможність.

Ключові слова: організаційно-ресурсний потенціал, промислове підприємство.

Постановка проблеми. Управління організаційно-ресурсним забезпеченням промислових підприємств України здійснюють через виконання загальних та конкретних функцій менеджменту. Розвиток промислового підприємства у сучасних умовах залежить від його місії, цілей, які зумовлюють вибір галузі діяльності, номенклатури та асортименту продукції, напрямів розподілу прибутків та інвестицій, системи підпорядкованих цілей для забезпечення її досягнення. Вивчаючи теоретичний та практичний досвід, історію наукової думки щодо організаційно-ресурсного забезпечення промислових підприємств нами визначено, що для управління та регулювання цим процесом необхідно вивчення основ формування та складових їх організаційно-ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню потенціалу промислових підприємств та його складових приділено увагу багатьох українських та зарубіжних вчених-економістів. Серед них: Ареф'єва О.В. [1], Борзенкова К.С. [2], Коренков О.В. [3], Мельник О.Г. [4], Сайбель С.А. [5], Свободин В.А. [6], Храмцова Т.Г. [7] та ін.

Але питання, пов'язані з вивченням складових та основ формування організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств потребують більш детального опрацювання.

Метою статті є вивченням складових та основ формування організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств України на основі визначення елементів різних класів ресурсів.

Основні результати дослідження. Розглядаючи складові організаційно-ресурсного потенціалу промислового підприємства, необхідно детально їх вивчити. Відомо, що виробничий потенціал в широкому розумінні становить систему відповідним чином організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей ресурсів промислового підприємства. Специфічність визначення виробничого потенціалу (кількісний аспект) найбільше пов'язана з такими економічними категоріями, як виробнича функція та виробнича потужність. Ці категорії обумовлюють одна одну, оскільки результат виробництва (готова продукція) залежить від його факторів, серед яких особливе місце займає капітал, формою участі якого у виробничому процесі є виробнича потужність.

Особливість ролі останньої серед факторів виробництва пояснюється специфічністю капіталу як катализатора підприємництва, і головне – специфічністю виробничої потужності як порівняно немобільного фактору серед інших чинників виробництва.

Формування та реалізація виробничого потенціалу сучасних промислових підприємств залежить від багатьох зовнішніх факторів (зовнішнє середовище, яке дає уявлення про затребуваність виробничого потенціалу конкретного підприємства або галузі) та від внутрішніх факторів, від яких залежить реалізація цього потенціалу. Всі ці фактори повинні враховуватися при формуванні, нарощуванні та реалізації виробничого потенціалу промислових підприємств (рис. 1).

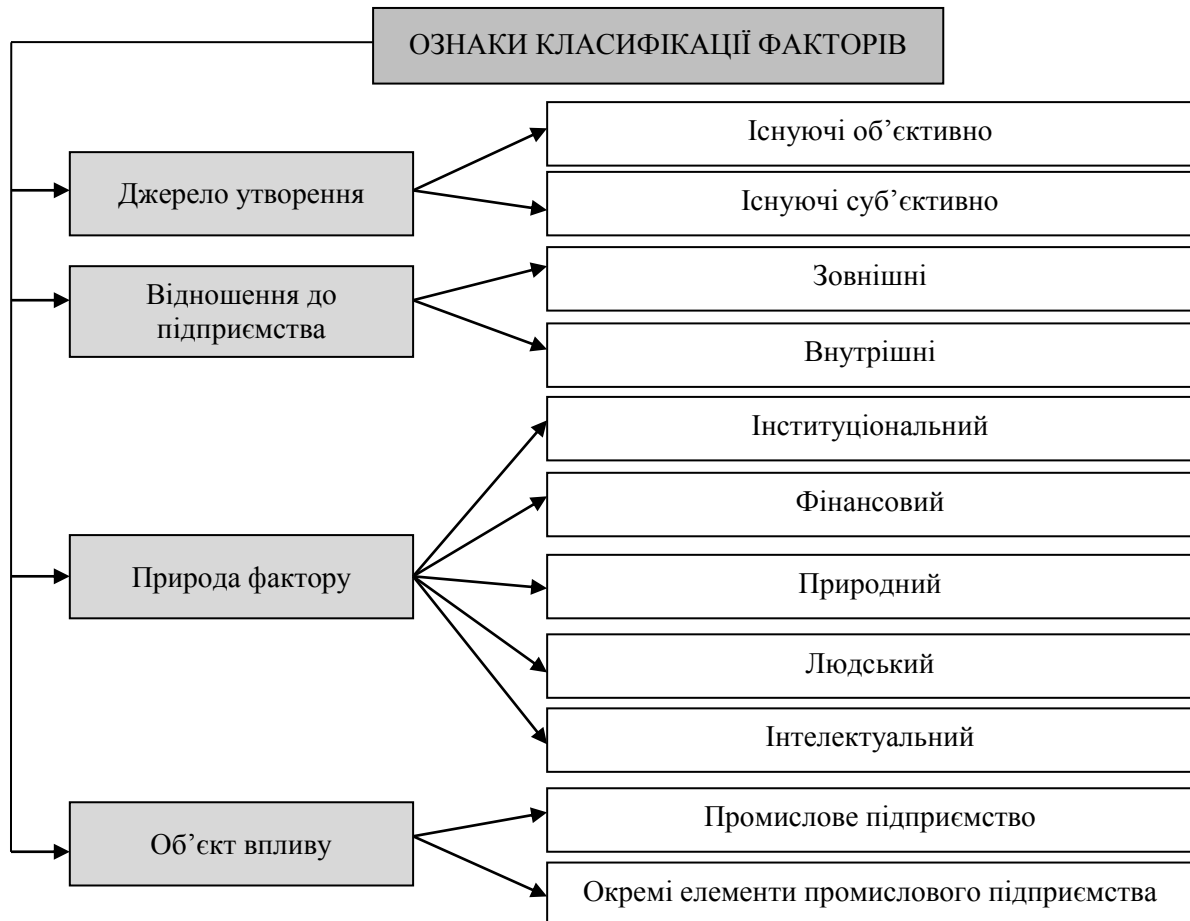


Рис. 1. Фактори впливу на формування та реалізацію виробничого потенціалу промислових підприємств

Кадровий потенціал – персонал підприємства, як складова організаційно-ресурсного потенціалу підприємства визначається як трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення конкурентоспроможної продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал. Кадровий потенціал підприємства складається з фахівців високої кваліфікації, кожен фахівець – особистість з високим рівнем професіоналізму. Разом з тим віддача сукупного кадрового потенціалу невисока. Це пояснюється тим, що на підприємстві не організовано взаємодію між фахівцями як основними складовими кадрового потенціалу. Ефективність використання сукупного кадрового потенціалу повинна бути більше за суму ефективності

професійно-особистісного потенціалу кожного фахівця за рахунок реалізації ефекту взаємодії, ефекту синергії (рис.2).



Рис. 2. Структура основних компонентів кадрового потенціалу підприємства

Інноваційний потенціал, як складова організаційно-ресурсного потенціалу має широке коло визначень. Але, на думку автора, під інноваційним потенціалом підприємства в сучасних економічних умовах варто розуміти його максимальні можливості генерувати високу інноваційну активність. Зробимо спробу угрупувати показники інноваційного потенціалу підприємств (табл.1).

Інформаційний потенціал підприємств – це один із найважливіших аспектів загального соціокультурного потенціалу, що визначає ступінь інформаційної потужності будь-якого суб'єкта діяльності або когнітивного (пізнаваного) утворення, його приховані інформаційні можливості. З позиції організаційно-ресурсного потенціалу інформаційний потенціал – це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку та прийняття управлінських рішень і впливають на характер (специфіку) виробництва через збір, зберігання (накопичення), обробку та розповсюдження інформаційних ресурсів.

Інформаційний потенціал є найважливішою складовою технічно-технологічної та управлінської бази сучасних підприємств. Розвинуті країни вже перейшли на новий постіндустріальний (інформаційний) рівень суспільного прогресу. Ефективне господарювання підприємств України, раціональне використання їх потенціалу неможливе без адекватного сучасним вимогам інформаційного забезпечення (рис. 3).

Таблиця 1. Угрупування показників інноваційного потенціалу промислового підприємства

№	Складові інноваційного потенціалу	Показники інноваційного потенціалу
1.	Ресурсна складова	Фінансовий стан підприємства
		Наявність матеріально-технічної бази для розробки інноваційних проектів
		Рівень професійної підготовки кадрів та мотиваційна складова
		Інформаційне забезпечення щодо інноваційних розробок
		Системне забезпечення
		Аналітичне забезпечення
		Ступень ефективності зовнішніх зв'язків
2.	Внутрішня складова	Ефективність планування інноваційного продукту
		Визначення оптимальної організаційної структури для інноваційних розробок
		Контроль за впровадженням інновацій
3.	Результативна складова	Наявність науково-дослідного підрозділу
		Наявність теоретичного досвіду інноваційної діяльності
		Наявність практичного досвіду інноваційної діяльності
		Стимулювання праці та пропозицій інноваційного характеру

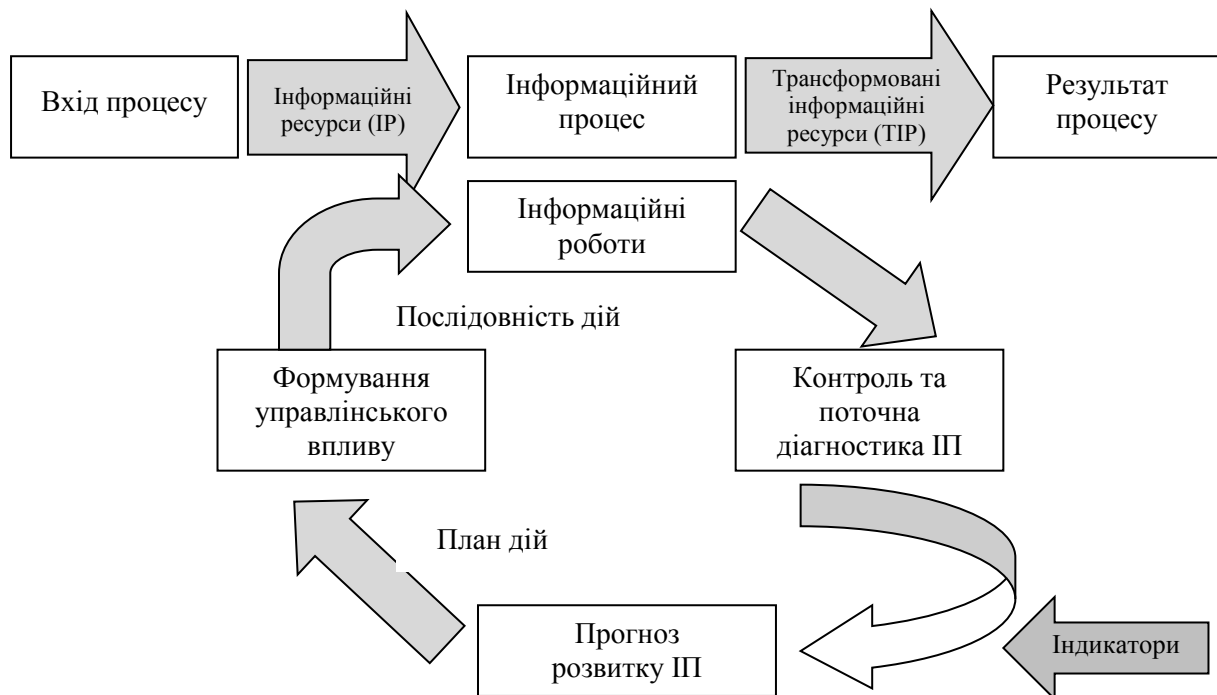


Рис. 3. Загальна схема управління інформаційним потенціалом підприємства

Під фінансовим потенціалом у науковій літературі розуміють, як обсяг всіх наявних ресурсів підприємства, так і можливість їх ефективного розподілу [8]. У вузькому розумінні ототожнюють фінансовий потенціал з потенційними фінансовими показниками виробництва в широкому – з відносинами, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [9]. Як бачимо, найбільш поширеним є SOCIAL ECONOMICS, edition 50, 2015, #2

ресурсний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу, менш поширеним – ототожнення його з показниками стабільності фінансового стану підприємства.

Однією з особливостей фінансової складової організаційно-ресурсного потенціалу підприємства є той факт, що вона має оцінюватись під різними кутами для різних груп осіб, причетних до діяльності підприємства, залежно від їхніх інтересів. Так, для інвесторів мають значення показники прибутку, ліквідності, стабільності, акціонерного капіталу; для кредиторів важливі показники ліквідності, управління активами та пасивами, прибутковості та ринкова вартість акцій; фінансовий менеджер звертає увагу насамперед на показники ліквідності, зобов'язань за кредитами, прибутковості та покриття (рис.4).

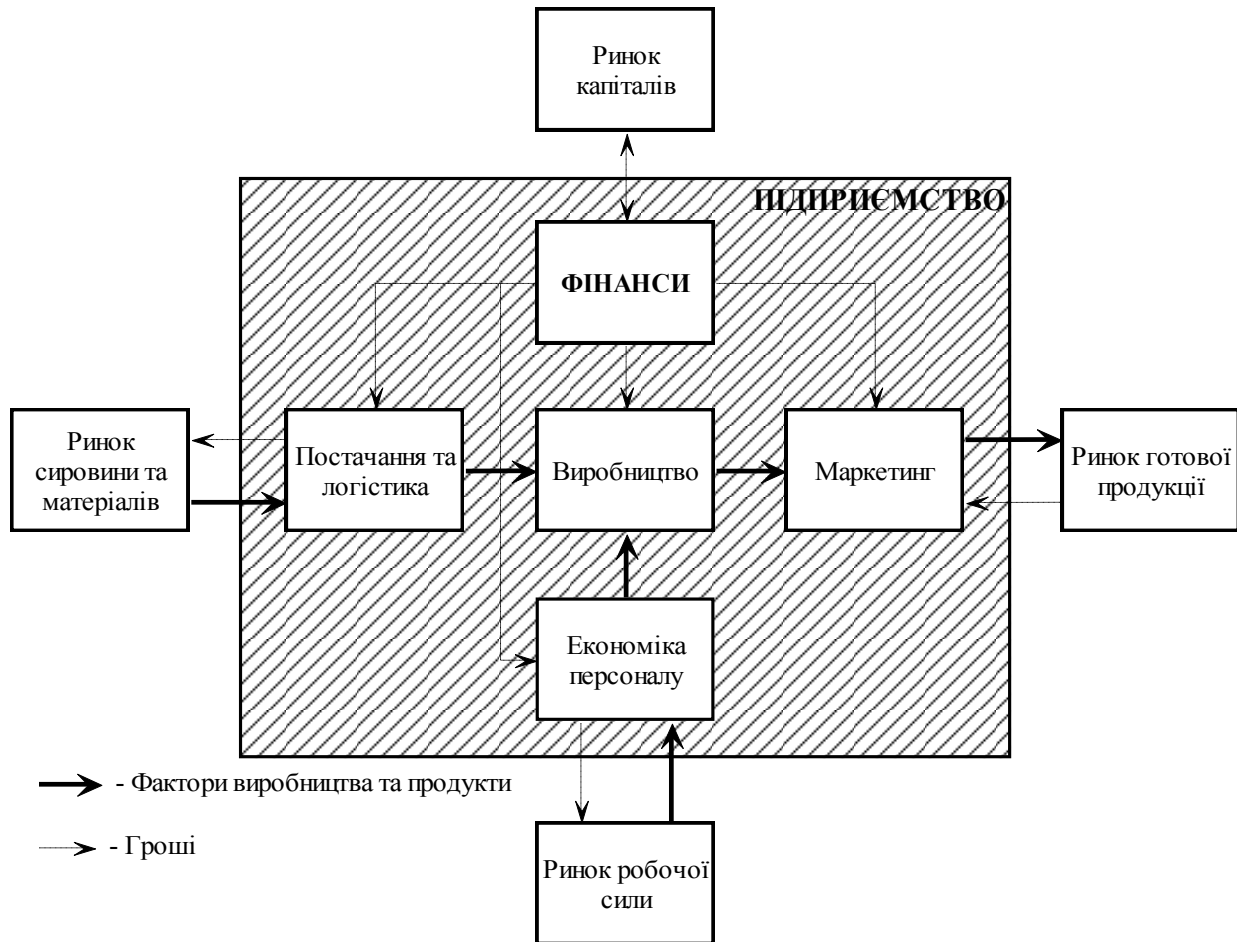


Рис. 4. Місце фінансів у структурі економіки підприємства

Під управлінським потенціалом підприємств деякі дослідники розуміють можливості й здатності особистості вирішувати завдання в області керування й організації діяльності інших людей [10]; інші – сукупність ділових і особистісних якостей, і можливостей керівника, які можуть бути приведені в дію й використані для рішення управлінських завдань і досягнення поставлених цілей [11].

Але, на наш погляд, управлінський потенціал – це в першу чергу рівень інституційного, методичного, організаційного та технічного забезпечення управлінської діяльності. До того ж управлінський потенціал у більшій мірі залежить від інтелектуального потенціалу організації, тобто від сукупності інтелектуальних здібностей працівників та можливості їх розкриття і використання. Отже, можна вважати, що управлінський потенціал є ядром загального економічного потенціалу підприємства (рис. 5).

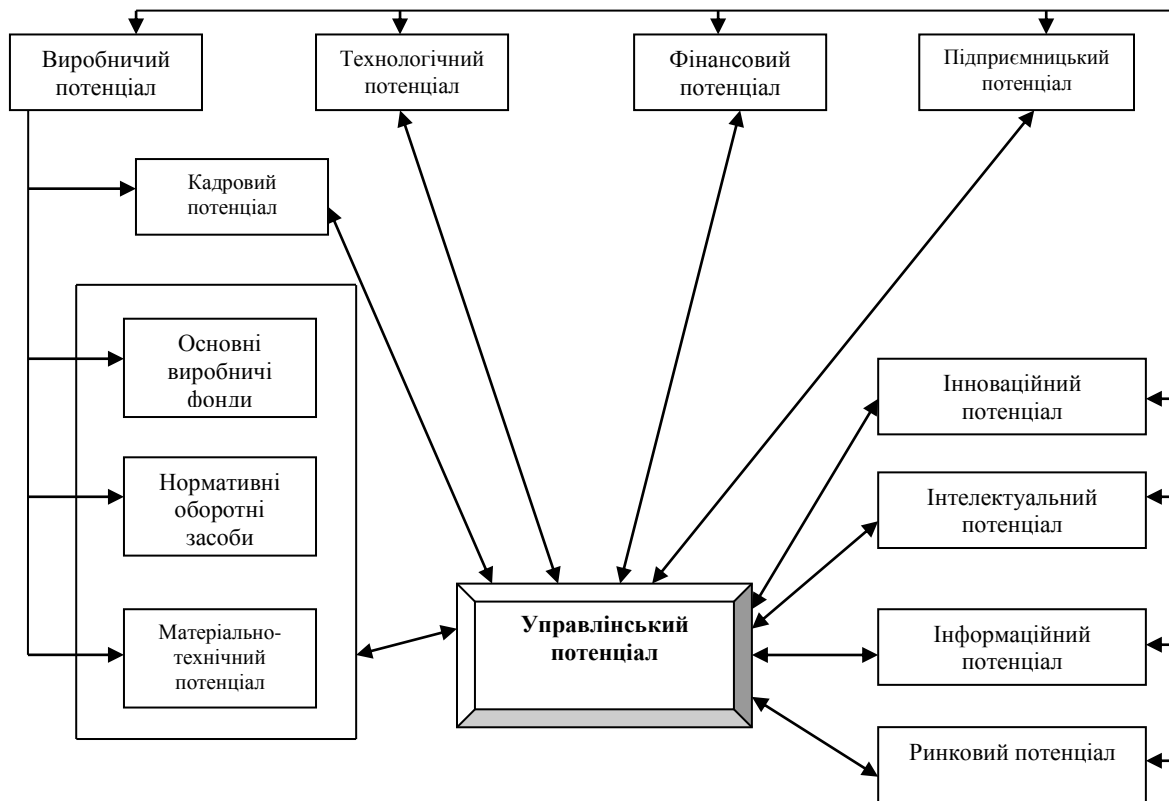


Рис. 5. Місце управлінського потенціалу в економічному потенціалі підприємства

Так, основними напрямками формування та розвитку організаційно-ресурсного потенціалу підприємств промисловості мають стати:

- удосконалення нормативно-правової бази розвитку організаційно-ресурсного забезпечення промисловості;
- формування ринку інноваційно-орієнтованої продукції;
- створення внутрішнього ринку промислової продукції вітчизняних підприємств;
- професійна підготовка кадрів;
- створення мережі обміну інформацією щодо інноваційних процесів у галузі;
- захист інтелектуальної власності;
- підтримка малих підприємств у рамках програм інноваційного розвитку;
- сприяння розвитку фінансової складової організаційно-ресурсного забезпечення.

Таким чином, у цілому система організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств визначається як сукупна здатність системи управління, господарювання, системи інтелектуальної праці і системи життєзабезпечення створювати промислову продукцію, надавати різноманітні послуги і здійснювати різноманітні види робіт, підвищувати і розвивати професійний, освітній, науковий, соціально-культурний рівень персоналу підприємств у даний період часу.

Кожна система розглянутих потенціалів у структурному відношенні включає групи елементів різних класів ресурсів. Їх можна розподілити на основні і допоміжні (рис. 6), які умовно позначено: 1 – основні виробничі засоби; 2 – трудові ресурси; 3 – природні ресурси; 4 – матеріально-технічні ресурси; 5 – інформаційні ресурси; 6 – кадрові ресурси; 7 – науково-технічні знання і досвід; 8 – соціальні ресурси; 9 – побутові ресурси; 10 – фінансові ресурси; 11 – паливно-енергетичні ресурси; 12 – управлінські ресурси; 13 – транспортні ресурси; 14 – матеріальні ресурси; 15 – правові ресурси.

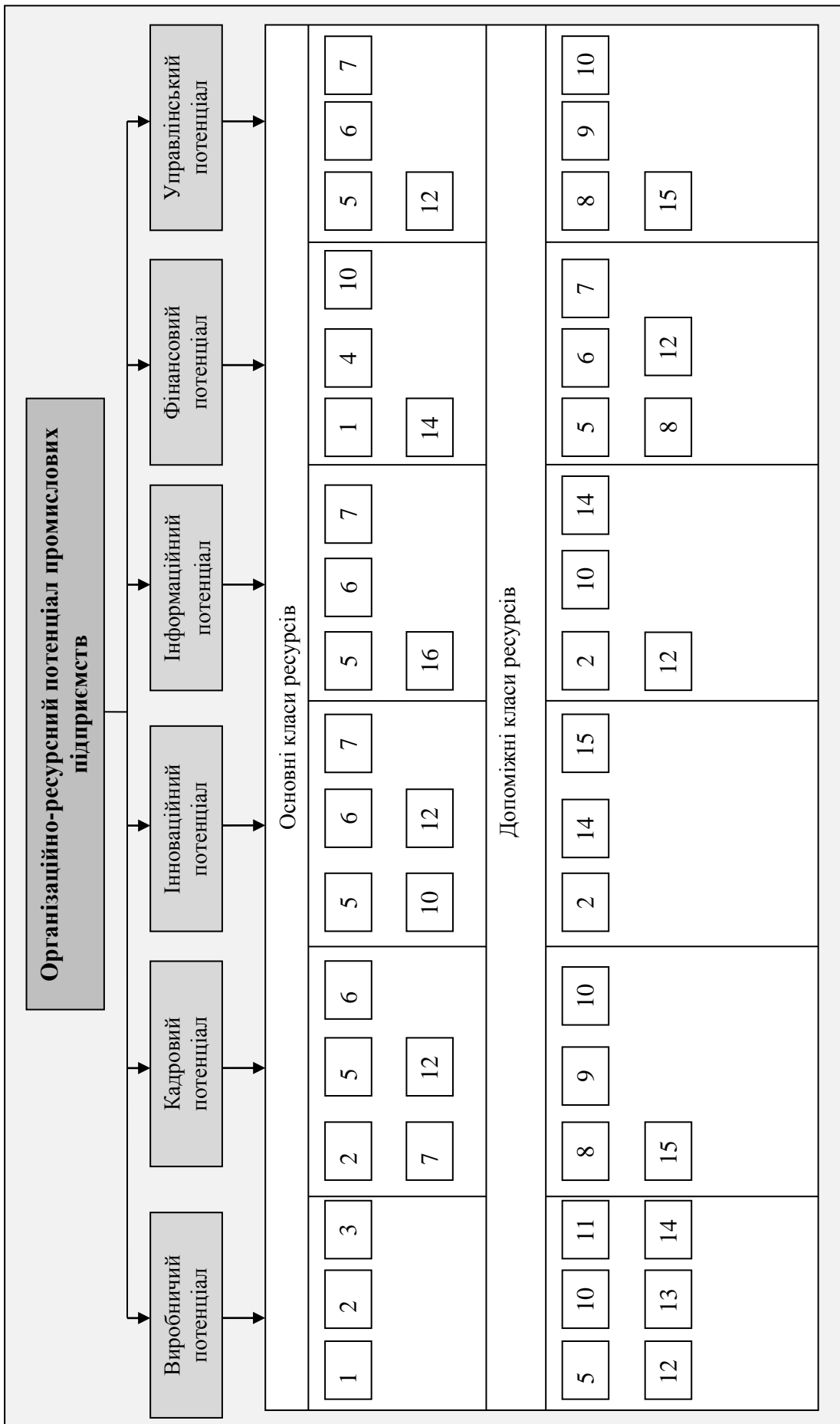


Рис. 6. Структура організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств, розроблено автором відповідно до [12]

Систему організаційно-ресурсного потенціалу доцільно використовувати як для оцінки й аналізу національного господарства України в цілому, так і для його структурних об'єктів: заводу, підприємства, об'єднання, комплексу, галузі.

На формування та управління організаційно-ресурсним потенціалом промислового підприємства впливають ряд факторів.

До макроекономічних факторів можна віднести:

- глобалізацію економіки;
- поширення нових технологій та темпи науково-технічного прогресу;
- посилення конкуренції на ринку; розвиток інформаційних та інноваційних технологій;
- зміни у системі управління; на ринку праці, тощо.

До внутрішніх факторів формування та управління організаційно-ресурсним потенціалом належать:

- початкові умови функціонування підприємств та галузей;
- умови реалізації створеного продукту і умови грошового обігу;
- умови формування фінансових ресурсів підприємства.

Фактори та умови формування різних елементів організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Фактори та умови формування елементів організаційно-ресурсного потенціалу промислових підприємств

Складові ОРП	Умови	Фактори
1	2	3
Виробничий	<ul style="list-style-type: none"> – законодавство України; – науково-технічний прогрес; – економічний розвиток країни; – соціокультурні фактори; – темпи розробки нової продукції; – постачальники та відносини з ними; – екосередовище. 	<ul style="list-style-type: none"> – орієнтація на найновітніші досягнення в технології галузі; – зміна постачальників; – зношені основні виробничі фонди.
Кадровий	<ul style="list-style-type: none"> – законодавство України; – глобалізація ринку праці; – соціокультурні фактори; – рівень заробітної платні; – діяльність профспілок. 	<ul style="list-style-type: none"> – зміни тенденцій у мотивації співробітників (в конкретній галузі); – поширення заходів з підвищення кваліфікації (різноманітних курсів підвищення кваліфікації); – поліпшення умов праці.
Інноваційний	<ul style="list-style-type: none"> – законодавство України в галузі інновацій; – стан інноваційного клімату держави; – державна підтримка інноваційних процесів; – державні інвестиції в інновації. 	<ul style="list-style-type: none"> – особливості інноваційної діяльності підприємства; – розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю; – система мотивації; – інформаційне забезпечення інноваційних процесів.
Інформаційний	<ul style="list-style-type: none"> – законодавство України в галузі інформаційних технологій; – інформаційна безпека на державному рівні. 	<ul style="list-style-type: none"> – наявність інформаційного ресурсу; – оптимальність подання інформації; – встановлення меж «надмірності»; – збір і збереження інформації; – опрацювання і поширення інформаційних ресурсів.

Продовження таблиці 2

1	2	3
Фінансовий	<ul style="list-style-type: none"> – законодавство України в галузі оподаткування; – транспортні тарифи; – обмінний курс; – рівень інфляції; – ставки банківського процента. 	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток сектора банківських послуг; – досягнення економії за рахунок впровадження нових технологій; – нові можливості реінвестування прибутку; – необхідність витрат на капітальне будівництво; – можливість отримання державного кредиту; – збільшення можливостей страхування.
Управлінський	<ul style="list-style-type: none"> – стан ринку праці; – законодавство України; – міжнародні події; – партнери підприємства; – PR-діяльність підприємства та його конкурентів. 	<ul style="list-style-type: none"> – нові інформаційні системи управління підприємством; – поширення курсів підвищення кваліфікації; – поширення нових організаційних способів управління.

Багатогранність та складність виробничого процесу вимагає комплексного підходу до визначення складових, формування та управління організаційно-ресурсним потенціалом промислових підприємств.

Висновки. На основі проведеного дослідження автором визначено, що на стадії формування організаційно-ресурсного потенціалу проводиться виявлення можливостей підприємства та його ресурсів, які були б здатні підвищити його конкурентоспроможність. Що стосується використання організаційно-ресурсного потенціалу, то його можна відзначити як «залучення» до роботи необхідних ресурсів, які були виділені на попередньому етапі. Для управління організаційно-ресурсним потенціалом промислових підприємств необхідно систематизувати функції управління інформаційним забезпеченням та визначити концепцію побудови системи збору й обробки інформації.

Література

1. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71-76.
2. Борзенкова К.С. Оценка экономического потенциала предприятия и повышение эффективности его использования: автореф. дис... канд. экон. наук / К.С. Борзенкова. – Белгород, 2003. – 24 с.
3. Коренков О.В. Управление потенциалом развития промислових підприємств: дис... канд. экон. наук.: 08.06.01/ О.В. Коренков. – К., 2003. – 237 с.
4. Мельник О.Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства : сутність та індикатори оцінювання / О.Г. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – С. 46-51.
5. Сайбель С.А. Проблемы реализации управлінського потенціалу керівників середньої ланки в промисловості : дис. ... канд. социол. наук / С.А. Сайбель. – Уфа, 1998. – 144 с.
6. Свободин В.А. Вопросы определения и эффективности производственного потенциала / В.А. Свободин // АПК: экономика, управление. – 1991. – №3. – С. 27-30.
7. Храмова Т.Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис... д-ра экон. наук. / Т.Г. Храмова Центросоюз РФ; СибУПК. – Новосибирск, 2002. – 374 с.
8. Костевич О.Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку / О.Д. Костевич // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 43. – С. 54-59.

9. Евдокімов Ф.І Дослідження категорії економічний потенціал промислового підприємства / Ф.І. Евдокімов, О.В. Мізіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія : економічна. – 2004. – №75. – С. 165-169.
10. Зенцова Ю.С. Вплив короткострокового соціально-психологічного тренінгу на управлінський потенціал особистості : дис. ... канд. психол. наук / Ю. С. Зенцова. – Казань, 2003. – 142 с.
11. Шепель Н.Г. Управління використанням ресурсів металургійних та машинобудівних підприємств в ринкових умовах : автореф. дис... на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / Н.Г. Шепель. – Запоріжжя, 2008. – 23 с.

References

1. Arefieva, O., & Kharchuk, T. (2008). The economic basis for the formation of enterprise's potential. *Aktualni problemy ekonomiky (Actual problems of economics)*, 7, 71-76 (in Ukr.).
2. Borzenkova, K. (2003). Assessment of the economic potential of the company and improving the efficiency of its use. Belgorod.
3. Korenkov, O. (2003). Management development potential of industrial enterprises. Kiev.
4. Melnik, O. (2007). Financial strength of engineering enterprise : the nature and evaluation indicators. *Management ta pidpriemnytstvo v Ukraini : etapy stanovlennya ta problem rozvytku (Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of development and problems)*, 46-51 (in Ukr.).
5. Saibel, S. (1998). Problems of management capacity of middle managers in the industry. Ufa.
6. Svobodin, V. (1991). Questions of definition and effectiveness of the productive capacity. *APK : ekonomika, upravlenie (Agribusiness : economics and management)*, 3, 27-30 (in Rus.).
7. Khramtsova, T. (2002). The methodology of the study a social and economic potential of consumer cooperatives. Novosibirsk.
8. Kostevich, O.(2010). Financial strength as a factor in sustainable development. *Visnyk Chernigivskogo derzhavnogo tekhnologichnogo universytetu (Journal of Chernihiv State Technological University)*, 43, 54-59 (in Ukr.).
9. Evdokimov, F., & Mizina, O. (2004). Research categories an economic potential of industrial enterprises. *Naukovi pratsi DonNTU (Scientific papers of Donetsk National Technical University)*, 75, 165-169 (in Ukr.).
10. Zentsova, Yu. (2003). The impact of short-term socio-psychological training on individual management capacity. Kazan.
11. Shepel, N. (2008). Management of resources of metallurgical and machine-building enterprises in market conditions. Zaporizhzhia.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2015.