

*Н. С. Педченко,
к. е. н., доцент кафедри фінансів,
Полтавський університет споживчої кооперації України*

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Нестандартні вирішення окремих завдань вимагають наукового обґрунтування на основі застосування отриманого інформаційного забезпечення та побудованих моделей, об'єднаних в одну структуру.

The non-standard solving of separate tasks require scientific grounding on the basis of application of the received information supply and built models, incorporated in one structure.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, стратегічне управління, потенціал розвитку підприємства, властивості потенціалу, структурованість, ресурсний підхід, життєвий цикл, комплексний показник.

ВСТУП

Успішна реалізація цілей і завдань підприємства значною мірою залежить від наявності та ефективного використання інформаційних ресурсів, які є основою інформаційного забезпечення діяльності підприємства і визначають його стратегічний успіх. Наявність інформаційних ресурсів призводить до підвищення оперативності та адекватності процесу прийняття управлінських рішень, а ефективність їх використання визначає результативність реалізації не тільки поточних завдань підприємства, а й стратегічних цілей розвитку, що потребує адаптованих підходів до інформаційного забезпечення діяльності. Своєчасною стає необхідність подальшого вдосконалення принципів, форм і методів розробки нових наукових підходів та практичних рекомендацій щодо інформаційного забезпечення діяльності підприємства. Це зумовлює необхідність дослідження ефективного інструментарію інформаційної системи стратегії управління.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Напевно, сьогодні у науковців не викликає сумніву той факт, що інформаційна забезпеченість стратегічного управління є необхідною умовою успішного функціонування підприємства, а інформаційне забезпечення оптимізації структурованості потенціалу може стати ймовірною перспективою розвитку такого підприємства. Це потребує окремих методичних підходів до обґрунтування інструментарію інформаційної системи управління потенціалом розвитку підприємства, акцентуючи увагу на основних положеннях щодо його розробки:

- ймовірність застосування методу експертних оцінок;
- можливість розрахунку комплексного показника оцінки потенціалу підприємства;
- визначеність стосовно основних складових структури потенціалу підприємства;
- обґрунтованість оптимальної структури потенціалу розвитку на ос-

нові таких критеріїв, як етапи життєвого циклу підприємства та видові характеристики потенціалу.

Як наслідок, у роботі ми маємо на меті дослідити і визначити теоретичні підходи до обґрунтування інструментарію інформаційної системи управління, основних його чинників, принципів і властивостей та на цій основі визначити методичні підходи до розробки комплексного показника для оцінки потенціалу підприємства на основі експертного методу з урахуванням ресурсного підходу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Взагалі, стратегічне управління — це досить складна система, що становить динамічний процес аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення і реалізації розроблених планів, стадії процесу розробки і реалізації якого потребують наявного достовірного та своєчасного інформаційного забезпечення. Основними теоретичними підходами до обґрунтування стратегії управління є її перспективність, забезпеченість фактичними даними, індивідуальність, гнучкість, коригованість, спланованість, підконтрольність [13, с.195]. При цьому варто враховувати також чинники, які впливають на вибір стратегічного управління серед яких цілі організації, привабливість ринку, стратегії конкурентів, стан ринку та позиції на ньому, конкурентні переваги на ньому, потенціал організації, особливості продукту, стадія життєвого циклу, витрати, пріоритети, фінансові ресурси й інші [9, с. 65; 12, с. 15]. І чинники, і підходи поєднує той факт, що вони знайдуть свою апробацію лише за наявності інструментарної основи інформаційної системи стратегії управління.

Важливим методичним аспектом у процесі формування інструментарію інформаційної системи управління є розуміння сутності об'єкта такого управління. В нашому випадку процес управління спрямований на потенціал підприємства та врахування його властивостей, серед яких виділяють складність, адаптивність, інертність, відкритість, пропор-

ційність, динамічність, часову обмеженість, самовідтворення, суперечність, реальність [18 с. 65—66]. Крім цього, пропонуємо окремо виділити таку властивість потенціалу, як важку структурованість — можливість створення оригінальної комбінації на основі синергетичного ефекту. Все це наводить на думку про необхідність проведення опитування, що дозволить на основі методу експертних оцінок отримати комплексний показник для оцінки потенціалу підприємства.

Актуальність застосування методу експертних оцінок доводить і О.С. Федонін у колективній монографії "Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку", у якій відмічається, що у окремих випадках "для їх визначення можна застосувати метод експертних оцінок" [18 с. 108].

У вирішенні важливих завдань з питань стратегічного управління потенціалом підприємства науковцями пропонується звернути увагу на такі принципи: використання як підстави результатів стратегічного аналізу та SWOT-аналізу; відповідність стратегічним цілям підприємства, орієнтація на можливості ринку; спрямованість на забезпечення довгострокових конкурентних переваг. На думку В.В. Пастухової, SWOT-аналіз як управлінський інструмент має окремі переваги, серед яких є складовий етап процесу формування стратегії, у центрі уваги якої знаходяться фактори, що суттєво впливають на конкурентну позицію підприємства, вона припускає широке використання методу експертної оцінки, передбачає обов'язкову кількісну (бальну) оцінку факторів [14, с. 116—117]. Це підтверджує наше бачення щодо можливості застосування експертного методу при формуванні інструментарію інформаційної системи управління.

В основу експертного методу пропонується накласти описаний у науковій літературі комплексний показник для оцінки стратегічного потенціалу (ПСП):

$$\text{ПСП} = \text{РВП} * \text{К}(\text{ВП}) + \text{РУП} * \text{К}(\text{УП}) + \text{РРП} * \text{К}(\text{РП}) \quad (1),$$

де РВП — рівень розвитку виробничого потенціалу;

К(ВП) — коефіцієнт вагомості виробничого потенціалу;

РУП — рівень розвитку управлінського потенціалу;

К(УП) — коефіцієнт вагомості управлінського потенціалу;

РРП — рівень розвитку ринкового потенціалу;

К(РП) — коефіцієнт вагомості ринкового потенціалу.

При цьому автор підкреслює необхідність врахування, що $\text{К}(\text{ВП}) + \text{К}(\text{УП}) + \text{К}(\text{РП}) = 1$ [15, с. 152].

Оскільки комплексний показник побудований на основі окремих складових потенціалу підприємства, тоді наступним завданням є визначення його основних видових характеристик, що залишається достатньо дискусійним питанням у наукових колах. На підтвердження цього наведено наступні підходи до структурування потенціалу підприємства.

До складу виробничого потенціалу О.А. Пробоїв включає технічні, технологічні, фінансові, кадрові ресурси [15, с. 152], О.С. Федонін додає ще природні та інформаційні [18, с. 70], а Ю.В. Карпенко виробничий потенціал розглядає лише як трудові, рівень організації ви-

робництва і праці, технологія виробництва [7, с. 52]. Пропонуємо розглянути кожну з цих складових окремо, оскільки мова йде про взаємний вплив важкої структурованості потенціалу підприємства і динамічного зовнішнього середовища, та ймовірність переходу від однієї стадії життєвого циклу до іншої, враховуючи їх сукупний вплив, який не можна розглядати як просто суму ефекту кожної із складових потенціалу.

Найчастіше більшість науковців застосовують одні й ті ж самі терміни: економічний, виробничий, ринковий потенціал [7, с. 52; 15, с. 25; 18, с. 71; 2, с. 45—47].

Під економічним потенціалом у більшості випадків розглядають "сукупну здатність економіки та її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати продукцію, товари і послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і потреби споживача" [6, с. 11—12]. Заслугує на окрему вагу оригінальний підхід стосовно визначення сутності економічного потенціалу підприємства як "властивості носія забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період" або "отримання максимальної ціни продажу" [2, с. 45].

До виробничого потенціалу традиційно включають відповідні ресурси: технічні, технологічні, організаційні, маркетингові, кадрові, фінансові, інформаційні та інноваційні, організаційні та просторові [3, с. 8]. Б.Є. Бачевський пропонує під виробничим потенціалом підприємства розуміти "властивість носія забезпечувати виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної продукції" [2, с. 45].

Під ринковим потенціалом найчастіше розуміють визначення найбільш перспективного для підприємства ринку та концентрування на ньому своєї діяльності [4, с. 96] або забезпечення лише однієї функції — "зв'язок із зовнішнім середовищем через відповідні ринки" [2, с. 47].

Існують й інші видові характеристики потенціалу, зокрема стратегічний потенціал, який є категорією більш широкою, "оскільки розкриває не тільки граничні обсяги виробництва продукції при найбільш повному використанні матеріальних і трудових ресурсів, а й здатність підприємства аналізувати зовнішнє середовище, кон'юнктуру ринку і фактори виробництва, здатність адаптації до змін" [3, с. 9].

В.В. Пастухова у власній монографії "Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність" доводить існування потенціалу успіху та стверджує, що "передумою досягнення підприємницького успіху є здатність підприємства до трансформації потенціалу на потенціал успіху, що значною мірою зумовлюється унікальністю стратегії" [14, с. 72]. Автор підкреслює, що унікальність стратегії підприємства базується на ефективному поєднанні потенціалу з можливостями у зовнішньому середовищі. Не можна не погодитися з наведеними нижче підходами стосовно того, що потенціал успіху підприємства "зумовлюється як обсягом потенціалу так і діапазоном змін елементів, які його складають" [14, с. 74],

що і утворює проблематику вибору таких елементів. У економічній літературі під потенціалом успіху розуміють сукупність ресурсів та можливостей підприємства, за допомогою яких досягається певні завдання. До складу потенціалу успіху підприємства В.В. Пастухова пропонує включити за ресурсно належністю наступні складові: науково-технічні, маркетингові та управлінські [14, с. 78], що є традиційним підходом до моделювання виробничого потенціалу підприємства.

На окрему увагу заслуговує позиція О.С. Федоніна на чолі колективу авторів, які до складу виробничого потенціалу включають три рівні:

1 рівень — рівень формування потенціалу ресурсів виробничої системи — це засоби праці, предмети праці, трудові ресурси, інформація;

2 рівень — рівень формування потенціалу відтворення виробничої системи — це фінансовий, інвестиційний та інноваційний потенціали;

3 рівень — рівень формування потенціалу розвитку відтворювальної бази виробничої системи — це людський, клієнтський та структурний капітали [18, с. 77—79].

Б.Є. Бачевський пропонує виділяти наступні види потенціалу: потенціал блоку системи виробництва та реалізації продукції (властивість виконати за технологією обсяг операцій циклу виробництва і реалізації); потенціал системи енергозабезпечення (властивість забезпечення необхідною кількістю енергії інші елементи упродовж всього циклу); потенціал системи постачання (забезпечити "потребу у сировині, матеріалах ... і забезпечити на ринку попит з розрахунку на повне завантаження виробничих потужностей); потенціал системи фінансів і кредиту (забезпечення фінансової та інвестиційної діяльності з оптимальним співвідношенням власних, позикових та інших коштів); потенціал системи забезпечення кадрами (забезпечення кваліфікованою працею "за обсягом та якістю згідно нормам і нормативам"); потенціал системи розвитку та підтримки (забезпечити розвиток до рівня сучасних технологій та знизити рівень фізичного зносу до оптимального рівня); потенціал системи управління (забезпечення управління вхідною інформацією); потенціал підприємства як системи елементів (відображає мету створення підприємства) [2, с. 51—53].

Використовуючи ресурсний підхід, наведемо наступний підхід до складу потенціалу підприємства: матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові ресурси підприємства та методи управління, організація ефективного їх використання [16, с. 58—59].

Н.С. Краснокутською, на основі ресурсного підходу до складових потенціалів, включаються наступні: технічні, технологічні, кадрові, просторові, фінансові, інформаційні, організаційні ресурси, ділова репутація [10, с. 15].

У науковій літературі описаний ще один підхід, відомий до якого "до складу інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства входять три види чинників, які потрібні для запровадження і комерціалізації проекту, це — інвестиційний потенціал, інноваційний потенціал та маркетинговий потенціал". Далі автор до інноваційного потенціалу відносить ресурсний, кадровий, інтелектуальний, управлінський, виробничий потенціали; до мар-

кетингового — інформаційний, комунікаційний потенціали та імідж підприємства на ринку [19, с. 303]. Пояснення складових стосовно інвестиційного потенціалу як складової інвестиційно-інноваційного потенціалу відсутні. Не можна погодитися з тим, що інвестиційний, інноваційний та маркетинговий потенціали є чинниками інвестиційно-інноваційного потенціалу проекту. Вони можуть бути складовими цієї категорії. Крім цього, наведений склад таких "чинників" також викликає певні запитання стосовно окремого виділення ресурсного, кадрового та виробничого потенціалів у складі інноваційного, а кадровий потенціал у вигляді "структури персоналу організації" не входить до складу ресурсного, аналогічно, як виробничий, під яким автор розуміє "основні засоби підприємства, ... діючі технології, виробничі площі, обладнання". Складову основу інвестиційного потенціалу автор взагалі не розглядає. Тому розпочнемо саме з неї. Інвестиційний потенціал — це сукупність накопичених у результаті господарської діяльності власних ресурсів, які можуть бути використані для інвестицій без порушення поточної роботи, або ж характеристика спроможності підприємства щодо інвестування" [11, с. 69]. Інвестиційний потенціал, як колектив авторів на чолі з Луцівом Б.А., "визначає сукупну здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність, причому ступінь інвестиційної активності й ефективність інвестування детермінується рівнем (або величиною) та мірою використання цього потенціалу" [11, с. 69].

До складу інвестиційного потенціалу підприємства науковці включають всі ті ж складові: фінансово-економічний, інноваційно-інтелектуальний, виробничо-технологічний, трудовий, інформаційний, конкурентний, маркетинговий, управлінський потенціали, посилаючись на літературне джерело в Internet [11, с. 70].

Під інноваційним потенціалом у науковій літературі пропонується розуміти "здатність і готовність менеджменту будь-якої організації здійснювати реалізацію інноваційного проекту або програми" [17, с. 273]; комплексне структурування різновидів потенціалів підприємства, важливих для його інноваційного розвитку [20, с. 345]; сукупність окремих видів ресурсів, які можуть бути використані в процесі інноваційної діяльності [8].

Крім цього, вплив зміни структури потенціалу підприємства розглядати-меться нами у концепції циклічного розвитку підприємства, яка належить до фундаментальних складових категоріального апарату економічної теорії, яка вже понад сто років посідає одне з центральних місць у дослідженні різних шкіл та напрямків економічної науки. Згідно з цієї теорією кожне підприємство розвивається за певним циклом, основні етапи якого наступні: виникнення, становлення, піднесення, пік розвитку, спад активності, стрімке падіння, ліквідація [5, с. 91]. Використавши за основу такий підхід, ми зіткнулися з проблемою, що стадії життєвого циклу підприємства, що наведені в анкеті, орієнтованої на опитування практичних працівників підприємств різних сфер діяльності, є для них в окремих випадках нечітко обмеженими через досить тонкі межі окремих переходів, таких як виникнення, становлення, піднесення або спад активності, стрімке пади-

ння. Тому в нашому випадку застосуємо наступні стадії життєвого циклу підприємства, що будуть використані при проведенні опитування: зародження, зростання, стабільність, занепад [1, с. 412]. Наш вибір пояснюється виділенням у стратегічному управлінні основних стратегій, які залежать від стадії життєвого циклу підприємства: стратегії виживання, стратегії стабілізації, стратегії зростання [14, с. 36—37; 9, с. 109—113].

ВИСНОВКИ

Виходячи із запропонованих підходів стосовно структурованості потенціалу розвитку підприємства, визначимося з основними складовими, які будуть використані при застосованні експертного методу:

— виробничий рівень — це первинний етап формування потенціалу:

— технічна та технологічна — можливість (властивість, здатність) підприємства за допомогою споруд, обладнання та устаткування, технології і інших видів необоротних та оборотних активів до забезпечення безперервного процесу ведення діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної);

— трудова — можливість (властивість, здатність) підприємства за допомогою існуючого складу та структури персоналу їх інтелектуальних можливостей до забезпечення безперервного процесу ведення діяльності;

— інформаційна — можливість (властивість, здатність) підприємства за допомогою наявної інформаційної системи та зв'язків, заснованих на зборі, накопиченні, передаванні, аналізі, оцінці, плануванні та прогнозуванні повної, достовірної, та своєчасної інформації забезпечити безперервний процес ведення діяльності.

Результатом дії таких складових потенціалу буде безпосереднє ведення діяльності підприємства та отримання якісного результату їх взаємодії.

— господарський рівень — це вторинний етап формування потенціалу:

— фінансова — можливість (властивість, здатність) підприємства за рахунок, в першу чергу, власних фінансових ресурсів та ефективно залучених, запозичених фінансових ресурсів до забезпечення фінансування основних завдань діяльності та, за потреби, додаткових програм, що забезпечать підвищення ефективності та розширення діяльності;

— інвестиційно-інноваційна — можливість (властивість, здатність) підприємства за рахунок ефективних вкладень, що утворені у вигляді надлишкової маси або часткової відмови у споживанні ресурсів, до забезпечення диверсифікації діяльності, переходу до нової стадії господарювання.

Результатом дії таких складових потенціалу, як фінансової та інвестиційно-інноваційної, є підвищення якісного рівня виробничого рівня потенціалу у вигляді оновлених, модернізованих виробничих можливостей, інтелектуального стратегічно мислячого керівництва та персоналу підприємства, осучасненого інформаційного забезпечення. Крім цього, функціонування інвестиційно-інноваційної складової як єдності, на нашу думку, зумовлено неможливістю існування інновацій без інвестицій, та й інвестиції спрямовані найчастіше у оновлення та отримання чогось нового;

Таблиця 1. Відповідність видових характеристик потенціалу розвитку фазам життєвого циклу підприємства

Фаза життєвого циклу	Складові потенціалу							Загальний коефіцієнт вагомості
	технічні та технологічні	трудові	інформаційні	фінансові	інвестиційно-інноваційні	менеджмент	Маркетинг	
зародження								1.0
Зростання								1.0
стабільність								1.0
Занепад								1.0

— інституціональний рівень — це останній етап формування потенціалу;

— менеджмент — можливість (властивість, здатність) підприємства за допомогою існуючих прийомів, методів, принципів та грамотного вибору серед них найнеобхіднішого для кожної конкретної ситуації для прийняття оптимальних управлінських рішень та забезпечення безперервного процесу ведення діяльності;

— маркетинг — можливість (властивість, здатність) підприємства за допомогою різних інструментів дослідження для забезпечення реалізації унікальних продуктів на ринку товарів, робіт (послуг).

Результатом дії таких складових потенціалу, як менеджмент та маркетинг, є наявність тісної та результативної взаємодії виробничого рівня та ефективні рішення на господарському рівні у вигляді позитивних фінансових потоків, новітніх технологій, досягнень, програмних продуктів.

Визначення оптимальної структури потенціалу розвитку підприємства здійснюватимемо за такими критеріями: етапом життєвого циклу підприємства та видовими характеристиками потенціалу (табл. 1).

Виходячи з наведених підходів, комплексний показник для оцінки потенціалу розвитку (ПСР) матиме наступний вигляд:

ПСР = Σ СП x К(СП) (2),
де СП — складова потенціалу за ресурсним підходом;

К(СП) — коефіцієнт вагомості складової потенціалу.

При цьому сума значень вагомості не повинна перевищувати 1,0 або 100% для потенціалу підприємства як єдиної сукупності.

Література:

1. Антикризисное управление предприятиями и банками: учеб. пособие / В.Г. Балашов; В.В. Григорьев; В.И. Гусев; Г.К. Таль и др. — М.: Дело, 2001. — 840 с.
2. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с.
3. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.
4. Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: навч. посіб. — Львів: Магнолія 2006, 2008. — 282 с.
5. Гудзь Т.П. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: монографія. — Полтава:

РВЦ ПУСКУ, 2007. — 166 с.

6. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: монографія / І.М. Школа, Т.М. Ореховська, І.Д. Козменко та ін., за ред. І.М. Школи. — Чернівці, 2003. — 464 с.

7. Карпенко Ю.В. Теоретичні проблеми оцінки існуючого потенціалу підприємства будівельної галузі // Регіональні перспективи. — 2000. — №4 (11). — С.51—53.

8. Кокуркин И.Д. Инновационная деятельность. — М., 2001. — 111 с.

9. Корецький М.Х., Дегтяр А.О., Дацій О.І. Стратегічне управління: навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 240 с.

10. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. — Київ: Цент навч. літер., 2005. — 352 с.

11. Луців Б.А., Стечишин Т.Б. Інвестиційний потенціал банківської системи України // Фінанси України. — 2009. — №9. — С. 67—77.

12. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Львів: Магнолія 2006, 2007. — 392 с.

13. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 336 с.

14. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія. — К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — 302 с.

15. Пробоїв О.А. Методологічні основи оцінки стратегічного потенціалу акціонерних товариств // Регіональні перспективи. — 2004. — №3—5(40—42). — С. 152—153.

16. Протопопова В.О., Полонський А.Н. Економіка підприємства. навч. посібн. — Київ: ЦУЛ, 2002. — 220 с.

17. Рачинська Г.В., Лісовська Л.С. Визначення та оцінювання інвестиційної привабливості підприємств // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". — 2008. — Вип. 628. — С. 272—276.

18. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: монографія / Н.П. Гончарова, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко та інш. / За заг. ред. проф. О.С. Федоніна. — К.: КНЕУ, 2006. — 288 с.

19. Хаустова К.М. Теоретичні засади оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства у контексті стратегічного підходу // Науковий вісник НАТУ. — 2009. — Вип. 19.4. — С. 299—304.

20. Чирков С.О. Інвестиції в інноваційний потенціал підприємств: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2008_628/54.pdf

Стаття надійшла до редакції 17.02.2010 р.