

Козік В. А.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЙОГО ОЦІНКИ

У сучасних умовах гіперконкуренції, динамічної ринкової ситуації та «турбулентності» зовнішнього середовища, підприємству необхідно переорієнтуватися на формування довгострокових конкурентних переваг. Тому стратегія повинна бути направлена на випереджений розвиток стратегічного потенціалу підприємства, тобто на формування унікальних компетенцій та можливостей підприємства. Таким чином, підвищення ефективності використання стратегічного потенціалу підприємства має бути одним з головних стратегічних пріоритетів розвитку.

Така економічна категорія як «стратегічний потенціал підприємства» включає в себе не тільки ресурсні можливості підприємства, але й можливості передбачення ймовірних змін у зовнішньому середовищі підприємства та забезпечення гнучкої реакції на ці зміни.

У сучасній економічній літературі існують декілька підходів до визначення поняття стратегічного потенціалу, а саме:

- ресурсний, згідно з яким потенціал представляє сукупність ресурсів, які наявні на підприємстві, або можуть бути залучені;
- цільовий, відповідно до якого потенціал це не тільки ресурси, але ще й можливість їх ефективно використовувати у ході досягнення стратегічних цілей;
- структурно-функціональний, тобто потенціал представляє певним чином упорядковану систему елементів, за якими закріплено відповідні функції;
- конкурентний, згідно з яким потенціал є основою для формування конкурентних переваг, які потрібні для розвитку підприємства у майбутньому [1].

Тобто, стратегічний потенціал представляє собою сукупність виробничих, управлінських ресурсів, ключових активів підприємства, достатній рівень розвитку та характер взаємодії яких забезпечить досягнення стратегії підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Одним з найважливіших етапів стратегічного планування є оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Достовірні та точні результати проведеної діагностики є базою для вибору стратегічних альтернатив.

Проте не зважаючи на важливість даної процедури, єдиного методу, алгоритму оцінки стратегічного потенціалу не існує. Вибір методики залежить від необхідної швидкості проведення діагностики, попереднього досвіду спеціалістів зі стратегічного планування, їх кваліфікації, досвіду керівників, наявних ресурсів й т. д.

Як правило, стратегічний потенціал оцінюється базуючись на результатах аналізу внутрішнього середовища. Основною проблемою оцінки стратегічного потенціалу є вибір показників, обумовлений складністю та різноманітністю характеристик різних аспектів, що притаманні стратегічному потенціалу. Дані показники повинні охоплювати сферу виробництва, управління, трудових ресурсів, фінансів, інформації та інших нематеріальних цінностей компанії. Об'єктивність оцінки може бути забезпечена тільки у випадку правильного вибору показників, які дозволять комплексно охарактеризувати потенціал за якісними та кількісними ознаками.

Загальна оцінка стратегічного потенціалу здійснюється за сукупністю кількох показників, що визначають стратегічні завдання організації. При цьому існує кілька методів оцінки стратегічного потенціалу: інтегральний метод, метод профілю, кластерний метод і ін. [2]. Вибір методу оцінки стратегічного потенціалу залежить від цілей аналізу. Якщо належить визначити загальний ступінь готовності підприємства для реалізації сформованих стратегічних установок, то задовільний результат можна отримати на основі інтегральної оцінки, що розраховується як середньозважена оцінок за кожним показником з урахуванням значущості показників.

Однак у стратегічному менеджменті досить часто оцінки носять якісний характер, тобто інтегральний показник розрахувати неможливо. У цьому випадку широко використовується кластерний аналіз. Метод профілю показників стратегічного потенціалу дозволяє врахувати стратегічний потенціал за кожним показником.

Отже, на сьогодні єдиного підходу до визначення змісту та сутності стратегічного потенціалу підприємства не існує. Проте він прямо пов'язаний із процесом розробки та реалізації стратегії, а також з забезпеченням довготривалого розвитку в умовах постійних змін, що спричинені мінливим зовнішнім середовищем. Тому одним із найважливіших завдань, що постає перед керівництвом є саме правильна оцінка стратегічного потенціалу підприємства за рахунок різних науково-методологічних підходів для забезпечення конкурентних позицій підприємства на ринку.

Визначення та оцінка стратегічного потенціалу підприємства спираються на використання системного підходу щодо аналізу умов і результатів функціонування підприємства, формування його цілей.

Вміння правильно та ефективно формувати, використовувати та нарощувати стратегічний потенціал для досягнення стратегічних цілей допоможе підприємству зайняти сильні конкурентні позиції.

Список використаних джерел:

1. Гращенко І. С. Економічна сутність категорії «Стратегічний потенціал» / І.С. Гращенко // Агросвіт. – 2013. – №3. – С. 45-48.
2. Мартиновський В.С. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств / В. С. Мартиновський, В. Г. Кравець // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Вип. №3 (7). – С. 50-54.
3. Гринько Т. В. Методичні підходи до оцінки фінансово-інвестиційного потенціалу промислового підприємства / Т. В. Гринько, С. О. Смирнов // Ефективна економіка. – 2014. – №12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4929>.