**Колесніков Олександр Олександрович. Управління стратегічним потенціалом підприємства: дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський національний економічний ун-т. - Х., 2005**

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Колесніков О. О. Управління стратегічним потенціалом підприємства. – Рукопис.**  Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами. – Харківський національний економічний університет, Харків, 2005.  Дисертацію присвячено теоретичному обґрунтуванню й розробці методичних рекомендацій щодо створення системи управління стратегічним потенціалом підприємства.  Виявлено та теоретично обґрунтовано фактори, які впливають на потенціал підприємства, що дало змогу уточнити сутність стратегічного потенціалу та обґрунтувати його структуру. Розроблено підхід до управління стратегічним потенціалом підприємства в умовах обмеженості всіх видів ресурсів. Обґрунтовано принципи побудови такої системи управління, яка дає змогу адаптувати потенціал підприємства до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі. Запропоновано методичний підхід до аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, який дає змогу виявити ступінь розвитку кризових явищ, джерела кризи, забезпечує розробку комплексу стратегічних заходів з їх попередження. Розроблено методичний підхід та методику оцінки стратегічного потенціалу підприємства на основі використання матричних методів з виявлення рівня та ефективності елементів потенціалу. Подано модель оцінки стратегічного потенціалу з використанням інтегральних характеристик, яка використовується для прийняття ефективних управлінських рішень. | |
| |  | | --- | | У дисертації представлене нове рішення важливої наукової завдачі – побудови теоретичного, методологічного й методичного забезпечення формування стратегічного потенціалу підприємств в умовах нестабільності зовнішнього середовища української економіки, що дало можливість сформулювати методологічні й методичні висновки, які характеризують сутність вирішуваних завдань.   1. Структурні зрушення, що відбуваються в сучасній економіці, й посилення конкурентної боротьби на ринках спричиняють необхідність орієнтації на ефективне використання всіх наявних у розпорядженні підприємств можливостей. Проведений аналіз підходів до визначення сутності поняття «потенціал» і в цілому особливостей категоріального апарата, дозволив сформулювати таке визначення стратегічного потенціалу підприємства: узагальнююча характеристика, що відображає реальну, фактичну спроможність до перетворення наявних ресурсів для досягнення поставленої мети на основі розробленої стратегії, виражаючи можливості й інтегральну спроможність підприємства задовольняти потреби ринку. 2. Системне дослідження стратегічного потенціалу ґрунтується на рішенні завдань аналізу й синтезу, тобто припускає визначення властивостей і структури потенціалу. Головні труднощі у визначенні структури стратегічного потенціалу полягають у тому, що всі його елементи функціонують у взаємозв'язку. Використання нової парадигми менеджменту, яка базується на системному й ресурсному підходах, дозволило виявити структуру й взаємозв'язки стратегічного потенціалу з іншими видами потенціалу підприємства: економічним, ринковим; обґрунтувати сутність стратегічного потенціалу, його елементи – загальне управління, маркетинговий, інноваційний, виробничий – та їхнє ресурсне забезпечення: кадрове, матеріально-технічне й фінансове, інформаційне й технологічне.   3. Стратегічний потенціал підприємства за своєю суттю представляє складну, динамічну, ієрархічну й стохастичну (за характером взаємозв'язків) систему, до основних характеристик якої належать: структура; можливості, як реалізовані, так і нереалізовані; ресурси, необхідні для реалізації можливостей потенціалу; знання, навички й уміння менеджерів, що дозволяють використати ресурси потенціалу підприємства.  На основі системного підходу, за якого оцінці піддається як загальна величина потенціалу підприємства, так і величина його елементів, сумарний стратегічний потенціал підприємства пропонується розраховувати не як просту суму складових його елементів, а як інтегральний показник через різнорідність і часом непорівнянність оцінок окремих елементів, а також необхідність урахування синергетичного ефекту їхньої взаємодії.  Розроблена концептуальна схема оцінки стратегічного потенціалу використовується в системі управління для виявлення ступеня розвитку кризових явищ, джерел кризи, обґрунтування припущень про тенденції розвитку в майбутньому й розробки комплексу стратегічних заходів щодо локалізації або попередження розвитку негативних тенденцій у діяльності підприємства.  4. Визначення ефективності використання стратегічного потенціалу дозволяє виявити співвідношення його складових, оптимізувати їхні пропорції, виявити потреби у всіх видах ресурсів (кадрових, матеріальних, фінансових, технологічних й інформаційних) і ступінь їх використання.  4. Важливим етапом формування стратегічного потенціалу підприємства є діагностика його зовнішнього середовища. Обґрунтовано послідовність діагностики з використанням методу SWOT-аналізу: аналіз галузі, в якій функціонує підприємство, аналіз виявлених пріоритетних галузей у рамках регіональної специфіки. Якісний аналіз внутрішнього потенціалу підприємства на основі цього методу дає можливість виявити вимоги щодо стратегічного потенціалу, які будуть враховані при управлінні ним.  5. Проведений аналіз об'єктів дослідження показав, що підприємства необхідно розглядати як багатовимірний об'єкт і для того, щоб управляти його стратегічним потенціалом, доцільно використовувати комплексний підхід, побудований на основі поєднання процесного й системного підходів; урахування взаємозв'язку й орієнтації на зовнішнє середовище, споживача й потреби ринку; достатності інформаційного забезпечення. Схема управління стратегічним потенціалом починається з постановки цілей на основі аналізу зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства і закінчується розрахунком показників ефективності використання потенціалу, містить у собі такі складові: прийняття рішень на основі звіту про поточний рівень потенціалу, порівняння його з бажаним (плановим) рівнем, аналіз відхилень та їх коректування.  6. Управління стратегічним потенціалом підприємства вимагає проведення таких дій: виявлення структури потенціалу; аналіз конкурентних переваг і слабких сторін діяльності підприємства; формування методики діагностики потенціалу, оцінка елементів потенціалу; виявлення синергетичного впливу елементів; інтегральна оцінка конкурентоспроможності підприємства; розробка загальної й локальної стратегій по зміцненню й розвитку потенціалу. Пропонована система управління стратегічним потенціалом підприємства побудована таким чином, щоб об'єднати підсистеми стратегічного й оперативного управління для досягнення синергетичного ефекту й ефективного використання потенціалу.  7. Важливим етапом системи управління стратегічним потенціалом є його аналіз і оцінка. Інструментарієм пропонованої методики його оцінки є матрична модель, що містить у собі: оцінку забезпеченості ресурсами всіх елементів стратегічного потенціалу підприємства на основі використання експертних методів і розрахункових інтегральних показників. На першому кроці оцінюється рівень стратегічного потенціалу, на другому – ефективність його використання, а потім виявляються диспропорції в розвитку стратегічного потенціалу й формулюються методичні рекомендації щодо їх усунення.  8. Розроблений комплекс методичних заходів щодо управління стратегічним потенціалом підприємства передбачає його взаємозв'язок з розробкою загальної стратегії підприємства через складання стратегічних карток.  Дієвість і практична значущість розроблених концептуальних схем, методик і моделей підтверджена й проілюстрована реальними розрахунками по фактичних матеріалах українських підприємств. | |