

Гребенчук Сергій Сергійович
Здобувач магістерського рівня за спеціальністю 073 «управління
фінансово-економічною безпекою»

Назаренко Микита Олександрович
Здобувач магістерського рівня за спеціальністю 073 «управління
фінансово-економічною безпекою»

Формування стратегічного потенціалу безпеко-орієнтованого розвитку
будівельного підприємства

В умовах післявоєнної відбудови економіки України, виробництво взагалі та будівництво, як одна з провідних галузей економіки країни, безпосередньо впливають на вирішення важливих завдань структурної перебудови економіки. Ефективне функціонування будівельного комплексу дозволяє забезпечити зростання конкурентоспроможності підприємств та установ, є важливим чинником відновлення виробничої діяльності. Дослідження проблем реалізації систем управління стратегічним потенціалом безпеко-орієнтованого розвитку будівельних підприємств є актуальним, адже на сьогодні немає єдності між науковцями щодо цілісності та системності розуміння цієї проблеми.

В сучасних умовах зростає необхідність застосування нових підходів та методів контролю та забезпечення ефективності управління. Одним з найважливіших показників успішного функціонування будівельних підприємств є підтримка і зростання рівня їхнього стратегічного потенціалу. Рівень конкурентоспроможності та можливості бізнесу пов'язані зі скоординованим виконанням різних функцій, успішне виконання яких і визначає результат цієї діяльності. Підприємство успішно функціонує, якщо у нього достатньо розвинені всі складові стратегічного потенціалу: технологія і

виробництво, фінанси, маркетинг, збут, управління персоналом, дослідження і розробки. При цьому носіями і виконавцями більшості виробничих та інших функцій є персонал.

Формування та розвиток стратегічного потенціалу будь-якого сучасного промислового підприємства нерозривно пов'язано із процесом розвитку та проведенням інноваційних змін. Вектор стратегічного розвитку, у свою чергу, обумовлюється ринковими умовами, вимогами до продуктів, технологій та структур. За результатами проведеного аналізу визначено, що пріоритетними напрямками формування та розвитку стратегічного потенціалу будівельних підприємств є: уніфікація норм чинного українського законодавства до європейських; залучення іноземних інвестицій для реалізації інноваційних проектів у сфері будівництва; сприяння впровадженню новітніх технологій у будівельну сферу; надання пільгового кредитування та ефективної консалтингової допомоги підприємствам; створення регіональних інтеграційних об'єднань, (кластерів, альянсів); підвищення професіоналізму та мотивація персоналу на розвиток. Реалізація цих напрямів залежить від повноти та доцільності вибору інструментарію управління стратегічним потенціалом, який складають підходи, принципи та методи управління, обумовлюють якість управлінських рішень та успішність дій будівельного підприємства на ринку, підвищення його конкурентоспроможності.

У загальному вигляді процес проведення інноваційних змін на підприємстві завжди пов'язаний із наступною послідовністю дій: дослідження середовища діяльності, в наслідок чого відбувається усвідомлення необхідності проведення інноваційних змін; планування змін, що передбачає концептуалізацію ідеї, формулювання нової стратегії бізнесу, конкурентної та корпоративної стратегії; реалізація нової стратегії через вибір функціональних та ресурсних стратегій, а також організацію їх реалізації шляхом розподілу відповідальності, та подальшого контролю [2, 3].

Таким чином, для реалізації процесів формування та розвитку стратегічного потенціалу необхідно виділити етапи ініціації, мотивації,

планування, реалізації та контролю стратегічного потенціалу[4, 5]. На етапі ініціювання відбувається усвідомлення необхідності змін у стані потенціалу. Тут потенціал є схованим (неявним), опосередковано вказуючи на стан та ефективність використання ресурсів, бізнес-процесів підприємства. У пошуках «вузьких місць» та джерел конкурентних переваг встановлюються стратегічні цілі та визначаються об'єкти стратегічних змін (зміни у продукції та послугах, в персоналі та корпоративній культурі, в організаційній структурі та технологічні зміни).

Ідентифікація очікуваного результату за об'єктами дозволяє зрозуміти який рівень потенціалу є бажаним, чого підприємства очікує досягти у перспективі. Етап планування передбачає співставлення бажаного рівня потенціалу із наявним, сформованими здатностями підприємства. Тут занадто амбіційні цілі коректуються на реальні можливості їх досягнення з позицій витрат часу, грошових коштів, а також готовності персоналу підприємства, зокрема управлінського, до адміністрування процесу змін на всіх етапах.

Співставлення наявного потенціалу та цілей розвитку підприємства дозволяє обрати оптимальну стратегію проведення інноваційних змін та поведінки підприємства на ринку. Так, якщо підприємство прагне та здатне до створення підричних інновацій, то наявний потенціал стратегічних змін розглядається з позиції формування відмітної компетентності. У разі, коли підприємство здатне створювати продукти і технології, нові для зовнішнього ринку, то потенціал змін повинен забезпечувати відмітну ефективність підприємства. Обираючи стратегію послідовника та адаптивні стратегії розвитку, потенціал стратегічних змін є достатнім, коли відповідає стандартам галузі, у якій оперує підприємство.

Література:

1. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/ni.htm
2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : [монографія] / А.

Е. Воронкова [та ін.]; под ред. А. Е. Воронковой. — Х.: «ИНЖЕК», 2006. — 448 с.

3. Отенко І. П. Стратегічні пріоритети підприємства. Монографія / І.П. Отенко. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. — 180 с.

4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. — Луганск : ВНУ ім. В.Даля, 2004. — 320 с.

5. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: монография / И. П. Отенко, Л. М. Малярец – Харьков: ХГЭУ, 2003. — 220 с.