

ДІАГНОСТИКА РИНКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО НАУКОВО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Олефіренко О.М.

В сучасних економічних умовах основною передумовою стратегічного розвитку підприємства є збалансований розвиток та правильне використання його потенціалу. Досягнення максимального зростання потенціалу при мінімальних витратах можливе лише за умови правильного відбору управлінських рішень стосовно його посилення.

Важливим елементом потенціалу підприємства є потенціал портфеля замовлень, який, в свою чергу, є частиною маркетингового потенціалу підприємства. Від досконалості прийнятих управлінських рішень стосовно стратегічного розвитку, підтримки чи згортання окремої з бізнес одиниць, залежить не тільки масштаби майбутнього завантаження виробничих потужностей, своєчасність виконання зобов'язань чи якість продукції, але й можливість взагалі досягти гідної конкурентоспроможності на ринку і подальшого існування майже для будь-якого підприємства. Тому, діагностика та аналіз потенціалу бізнес-портфеля є однією з основних передумов забезпечення ефективності стратегічного управління підприємством та його розвитку.

Вирішення поставлених проблем дозволить сформувати деякі загальні критерії діагностики потенціалу малого науково-виробничого підприємства та розробити методикку аналізу потенціалу портфеля замовлень, як невід'ємної складової маркетингового потенціалу, що, в свою чергу, має враховувати складність ведення бізнесу в мінливих умовах ринку та особливості галузі.

Для вирішення задач діагностики і оцінки потенціалу підприємства, в сучасній теорії та практиці, використовують різні графоаналітичні методи аналізу, основані на представленні потенціалу в двовимірній системі координат та розрахунку набору векторів і коефіцієнтів.

Однак, на нашу думку, дані методи є дуже загальними та спрощеними, а тому не можуть в повній мірі задовольнити всі потреби науково-виробничого підприємства, що стосуються діагностики його потенціалу; потребують переробки та вдосконалення.

Вирішенням проблем розробки адекватної методики діагностики потенціалу малого науково-виробничого підприємства, яка б охоплювала всі вищевикладені складові потенціалу, була б більш детальною, відкритою та адаптивною до змін факторів макро- і мікросередовища – може бути, методика представлення потенціалу в тривимірній системі координат в формі „Сфери потенціалу підприємства”.

Представлення потенціалу підприємства в формі сфери, дає можливість оперувати з достатньо широкою кількістю його складових, кожна з яких має свою питому вагу в загальному потенціалі, яка може змінюватись в залежності від спрямувань стратегічного розвитку підприємства та індивідуальних побажань вищого менеджменту чи акціонерів компанії. При такій графічній інтерпретації до складу потенціалу можна легко додавати чи навпаки вилучати з процесу діагностики окремі його елементи, задавати інші набори складових потенціалу, використовувати різні групи коефіцієнтів для аналізу кожного окремого сектору чи сегменту сфери, тощо.

Однією з переваг застосування даної методики, є змога включення до розрахунку третьої точки (координати) виміру сфери, яка представляє собою набір стратегічних бізнес одиниць (СБО) чи напрямків діяльності (складових портфеля замовлень підприємства), ефективність кожної з яких має безпосередній вплив на всі сектори сфери (тобто всі елементи потенціалу підприємства), оскільки останні взаємозалежні, взаємопов'язані та тісно взаємодіють між собою.

Для оцінки впливу всього портфеля бізнес одиниць на окремий сектор сфери потенціалу мають використовуватись інтегральні коефіцієнти аналізу сегменту, які б враховували питому вагу кожної СБО, та її вплив на значення коефіцієнту аналізу.

При цьому, окрім аналізу загального потенціалу підприємства, сферу можна використовувати і для індивідуальної діагностики потенціалу кожної окремої СБО, що є достатньо важливим при роботі в галузі наукового виробництва та ремонту складного технологічного обладнання.

Реалізація запропонованої концепції має значно посилити методологічний інструментарій діагностики потенціалу підприємства; зробити розрахунки більш точними, а діяльність по управлінню портфелем замовлень – більш ефективною.