

## **5. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ**

**О.О. Високос**

*Національний університет харчових технологій*

В умовах розвитку ринкових відносин, посилення конкурентної боротьби, виходу на зовнішні ринки, підприємства харчової промисловості для за безпечення своєї конкурентоспроможності повинні вирішити цілий ряд проблем різнопланового характеру, які гальмують їх розвиток. Тому виявлення причин негативних тенденцій розвитку підприємств харчової промисловості та розробка теоретико — методичних рекомендацій забезпечення розвитку їх потенціалу набувають все більшої уваги в умовах впровадження вітчизняної ринкової моделі планування діяльності суб'єктів господарювання [3, с.3].

Зважаючи на ще існуючу соціально-економічну кризу, гостроту екологічної ситуації та вкрай нераціональне й екологічно не врівноважене природокористування в Україні, необхідно переводити вітчизняну промисловість на модель сталого розвитку.

Реалізувати це можна лише через планування розвитку потенціалу та його складових. Оскільки саме планування як системний процес управління на підприємствах є могутнім фактором розвитку, основою для чіткої налагодженої роботи всіх його складових, що дозволяє виробити комплекс засобів і методів, які забезпечують розробку і впровадження в практику управління ринкових методів господарювання та сприяють ефективному використанню потенціалу підприємства і галузей в цілому.

Визначення поняття потенціалу має важливе наукове та практичне значення, оскільки уявлення про його зміст, визначає підхід до його оцінки, вимірювання, планування та управління ним. Вивчення еволюції наукового розуміння поняття «потенціал» дає змогу зробити висновок, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язано з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил у двадцяті роки минулого століття.

У працях К.Г. Воблого (1924 р.) та В. Вейца (1927 р.) знайшло обґрунтування поняття потенціалу виробничих сил як потенційної можливості країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення [2, с. 22]. Пізніше С.Г. Струмилін (1954 р.) розглядав поняття «економічний потенціал», під яким розумів сукупну виробничу силу праці всіх працездатних членів суспільства. Л.І. Абалкін (1981 р.) визначив потенціал, як узагальнену збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу тощо. Варто зазначити, що економічний потенціал є складовою сукупного потенціалу.

Сукупний потенціал утворюють окремі складові: трудовий, економічний, організаційний, науково-технічний, виробничий, підприємницький та фінансовий [1, с. 95].

Отже, під потенціалом підприємства слід розуміти систему взаємопов'язаних поточних та перспективних, внутрішніх та зовнішніх можливостей та здатностей підприємства створювати максимально можливий обсяг благ (матеріальних та нематеріальних), які б відповідали б потребам суспільства та задовольняли інтереси усіх зацікавлених сторін на певному етапі його розвитку, були направлені на реалізацію цілей діяльності підприємства при використанні усіх доступних ресурсів та резервів, які будь-яким чином прямо чи опосередковано пов'язані і впливають, чи будуть впливати на діяльність підприємства.

Виходячи із визначення «потенціал», можемо із позицій системного підходу, розкрити сутність поняття «планування потенціалу підприємства» — це системний процес управління наявним потенціалом та його розвитком, який передбачає визначення реальних можливостей та здатностей підприємства, розробку найкращих методів і способів їх використання, планування їх розвитку для досягнення поставлених цілей [3, с. 39].

При плануванні потенціалу підприємства та його розвитку потрібно врахувати наступне:

- діє закон синергії елементів потенціалу підприємства;
- залежність від факторів внутрішнього і зовнішнього середовища;
- забезпечення ефективності використання потенціалу підприємства.

Ступінь або рівень розвитку потенціалу підприємства можна представити співвідношенням різних порівняльних характеристик його сьогоdnішнього стану з еталонними (нормативними) показниками або стандартами. За базу порівняння можна взяти світові та вітчизняні вищі стандарти, галузеві та регіональні еталони, а також корпоративні та внутрішньогосподарські нормативи. Система

подібних стандартів може бути основою планування та управління розвитком потенціалу суб'єктів господарювання.

## ЛІТЕРАТУРА

1. *Бухалков М.И.* Планирование на предприятии: Учебник. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФА–М., 2005. — 416 с.

2. *Вейц В.* Потенциальные кинетические производственные силы мирового хозяйства. — Кн. 1. — М., 1927. — С. 22.

3. *Тарасюк Г.М.* Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку: Монографія. — Житомир: Житомирський державний технологічний університет, 2008. — 277 с.

**Науковий керівник: Г.К. Шматкова, канд. екон. наук**