

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

***Анотація.** У статті досліджено теоретичну сутність та концептуальні складові процесів управління ланцюгами поставок підприємства. Розглянуто основні складові стратегії розвитку та стратегічного потенціалу підприємства, що визначають його потенційні можливості. Визначено основні чинники ендогенного та екзогенного впливу на стан системи управління ланцюгами поставок підприємства. Проаналізована ефективність системи управління ланцюгами поставок у розрізі можливого співвідношення стратегічного та ресурсного потенціалу підприємства. Визначено можливі напрямки усунення негативного впливу визначених чинників на стан системи управління ланцюгами поставок підприємства.*

Ключові слова: управління ланцюгами поставок, потенціал підприємства, стратегія, розвиток, системний підхід, інноваційний потенціал.

***Аннотация.** В статье исследованы теоретическая сущность и концептуальные составляющие процессов управления цепями поставок предприятия. Рассмотрены основные составляющие стратегии развития и стратегического потенциала предприятия, определяющие его потенциальные возможности. Определены основные факторы эндогенного и экзогенного влияния на состояние системы управления цепями поставок предприятия. Проанализирована эффективность системы управления цепями поставок в разрезе возможного соотношения стратегического и ресурсного потенциала предприятия. Определены возможные направления устранения негативного влияния определенных факторов на состояние системы управления цепями поставок предприятия.*

Ключевые слова: управление цепями поставок, потенциал предприятия, стратегия, развитие, системный подход, инновационный потенциал.

***Annotation.** The article examines the theoretical and conceptual essence components of company supply chain management. The basic components of strategy development and strategic potential of the company were viewed, determining its potential. The main factors of endogenous and exogenous influence on the state of company supply chain management were determined. The efficiency of supply chain management in the context of the possible value of strategic and resource potential of the company were analyzed. Possible directions eliminate the negative impact of certain factors on the state of company supply chain management were determined.*

Keywords: supply chain management, enterprise potential, strategy, development, system approach, innovative potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Сьогодні, орієнтуючись на зміни в соціально-економічній політиці держави, кон'юнктуру ринку та вимоги споживачів підприємства намагаються розробляти стратегії свого розвитку, розраховані як на довгострокову, так і найближчу перспективу, розуміючи, що в умовах ринково-конкурентного середовища функціонування найважливішими чинниками успішної діяльності є здатність забезпечувати комплекс якісних послуг, гнучкість у врахування потреб клієнтів та у стосунках із партнерами і контрагентами, досягнення точності у термінах виконання поставок і надання послуг, оптимізація та ефективність витрат тощо. Очевидно, що чим точніше визначені майбутні результати розвитку, намічені цілі, розроблені механізми та способи їх досягнення, тим впевненіше здійснюється поточне керівництво, тим ефективніше вирішуються проблеми. Ось чому на підприємствах при розробці стратегічних та поточних планів і підготовці управлінських рішень постійно виникають завдання, пов'язані з оцінкою поточних та майбутніх станів підприємства, через що зростає необхідність практичного оволодіння методами визначення перспектив свого розвитку взагалі та, найбільш важливих складових функціонування, а саме, систем управління ланцюгами поставок (УЛП).

Застосування раціональної системи УЛП на рівні окремо взятого підприємства сприяє розробці науково обґрунтованих цілей його функціонування, стратегічних і поточних планів, в основу яких покладені різні варіанти прогнозів, що характеризують перспективи розвитку самого підприємства та його зовнішнього середовища; значною мірою зумовлює прийняття керівниками вірних управлінських рішень; допомагає уникнути негативних тенденцій, які виникають як всередині підприємства, так і в його зовнішньому оточенні. Незважаючи на те, що багато промислових підприємств, орієнтуючись на вимоги ринкової економіки, проводять постійну реорганізацію існуючих систем управління, функція стратегічного розвитку та формування відповідного потенціалу, як і раніше не приділяється належної уваги. На підприємствах превалюють інтуїтивні припущення і безальтернативні техніко-економічні розрахунки в кращому випадку по вельми обмеженому числу показників. Крім того, такі розрахунки ґрунтуються на неявному допущенні про те, що наявні залежності між елементами прогнозованої системи УЛП є жорстко детермінованими, внаслідок чого використовуються елементарні управлінські та

організаційні процедури, зневажаються зв'язки та вплив суттєвих чинників. У цьому зв'язку отримання прогно- зних даних на підприємствах найчастіше носить несистематизований, спонтанний характер. У зв'язку з цим УЛП в останні роки набуває все більшого значення, що й обумовлює актуальність дослідження та необхідність ґрунтового та детального аналізу системи УЛП підприємства, як можливого підґрунтя для формування його стратегічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В даний час, у конкурентній боротьбі критичними факторами успіху є сервіс поставки і низькі витрати на здійснення робіт в ланцюзі створення матеріальних благ і цінностей як в єдиному цілому [1, 2, 5, 7]. Щоб досягти цього, необхідна швидка синхронізація виконання робіт всіх учас- ників ланцюга і безперервна спрямованість ланцюга створення вартості на потреби споживачів. Тому, у сучас- них умовах конкурентного економічного середовища головні можливості підприємств визначаються не макси- мальними можливостями випуску продукції, а їх здатністю визначити потенційні зміни в зовнішньому середо- вищі та їх здібності, своєчасно реагувати на ці зміни [4, 9]. Таким чином, забезпечується сталий розвиток під- приємства та формується підґрунтя стратегій його подальшого розвитку. З цією метою в літературі використову- ється термін «стратегічний потенціал підприємства», під яким розуміють ефективність функціонування систе- ми УЛП підприємства та сукупність наявних ресурсів і можливостей для розробки та реалізації стратегії підп- риємства. У такій ситуації акцент робиться на системі УЛП та ресурсах, потрібних для розробки та реалізації стратегії підприємства, але в сучасних умовах цей підхід не дозволяє повністю удосконалити структуру страте- гічного потенціалу підприємства [6 - 8].

Саме тому нагальним питанням є продовження науково-теоретичних досліджень із обґрунтування рішень у системі УЛП та розробки комплексу практичних інструментів, які пов'язані з формуванням стратегічного потенціалу підприємства.

В економічній літературі приділяється певна увага питанням формування стратегії сталого розвитку та стратегічного потенціалу підприємства (зокрема, внутрішнього). Проблемами дослідження стратегічного роз- витку підприємств, систем УЛП підприємства, їх адаптіогенезу та потенціалу у різні часи займалися та займа- ються: Н.В.Афанас'єв [1], І.В.Афонин [2], Т.М. Кібук [4], В.І.Ляшенко [5], Т.В.Момот [7] та інші. Проте існуючі доробки, результати досліджень та вихідна інформація з цієї проблематики найчастіше має несистемний, а, ін- коли, і суперечливий характер, що заважає їх практичному застосуванню і поширенню отриманих методів, мо- делей, підходів [2, 4, 7, 9]. Як свідчить аналіз наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, існують певні неоднозначності у розумінні сутності УЛП у стратегії розвитку підприємства та його стратегічного потенціалу, що ускладнює розробку конкретних практичних рекомендацій щодо його формування та ефективного управ- ління [7, 8].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз та виявлення факто- рів у системі управління ланцюгами поставок підприємства, які впливають стратегію адаптивного розвитку підприємства та на ефективність формування його стратегічного потенціалу.

Для досягнення визначеної мети у статті необхідно виконати наступні завдання:

- дослідити теоретичну сутність та концептуальні складові процесів управління ланцюгами поставок під- приємства;
- дослідити основні складові стратегії розвитку та стратегічного потенціалу підприємства, що визнача- ють його потенційні можливості;
- визначити основні чинники ендогенного та екзогенного впливу на стан системи УЛП підприємства;
- проаналізувати ефективність УЛП у розрізі можливого співвідношення стратегічного та ресурсного по- тенціалу підприємства;
- надати можливі напрямки усунення негативного впливу визначених чинників на стан системи УЛП під- приємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. УЛП підприємства означає всебічне управління кумулятив- ним потоком товарів, матеріалів, послуг та забезпечення ефективної координації, інтеграції та логістичної взає- мної ув'язки постачальників, виробників, торгових і транспортних компаній, клієнтів і споживачів. Відповідно з загальною теорією управління основні складові управління ланцюгами поставок підприємства можна розгляда- ти як планування, управління і розвиток ланцюгів поставок на всіх рівнях створення матеріальних цінностей (від заходів, пов'язаних із поставками сировини, матеріалів до обслуговування клієнтів та споживачів).

Вищезазначене дозволяє зробити наступні узагальнення щодо сутності та ролі процесів управління лан- цюгами поставок підприємства у складі формування стратегії розвитку та стратегічного потенціалу під- приємства:

- 1) планування складових УЛП як єдиної системи, спрямоване на виконання стратегічних завдань, управління бізнес-процесами та збереження якостей єдиної системи у часі;
- 2) розвиток та вдосконалення процесів у системі УЛП означає постійний процес поступально- рекурентного покращання, якісних перетворень та змін у стратегії розвитку підприємства;
- 3) управління розглядається, як здійснювання контролю за процесами в системі УЛП для аналізу та оцінки їх ефективності;
- 4) взаємопов'язаний розгляд потоків на всіх стадіях функціонування ланцюга поставок значить, що в якості об'єкта управління виступають не тільки матеріально-речові цінності та інформація, але і фінансові по- токи та економіко-управлінські заходи.

Потенційні можливості підприємства за найбільш ефективного використання системи УЛП характеризують стратегічний потенціал підприємства. Основними складовими стратегічного потенціалу підприємства, що визначають його потенційні можливості, є спроможність до:

- проведення макроекономічного аналізу ситуації в галузі та напрямку діяльності.
- прогнозування змін в обсязі та структурі споживчого попиту.
- аналізу та прогнозування кон'юнктури ринків ресурсів та капіталу, розробки та реалізації ефективних стратегій взаємодії з ринками для залучення необхідних ресурсів та побудови ефективної системи УЛП.
- забезпечення стійкості підприємства до негативних змін у зовнішньому середовищі функціонування за рахунок розробки та реалізації ефективних захисних стратегій.
- ефективного використання інвестиційних можливостей щодо розвитку системи УЛП.

Принципи функціонування УЛП можливо об'єднати за наступними напрямками:

- a) ланцюг поставок розглядає всіх учасників та логістичні процеси від постачальника до споживача як єдину цілісну систему;
- b) всі види діяльності на всій протяжності ланцюга поставок координуються і об'єднуються в процес, орієнтований на споживача;
- c) основною метою ланцюга поставки є створення цінності для клієнтів;
- d) координація здійснюється за допомогою безперервної інформаційної системи, доступної для всіх підприємств-учасників;
- e) ланцюг поставок охоплює усі процеси діяльності підприємства;
- f) предметом дослідження у ланцюгу поставок є процеси розробки, отримання, виробництва і збуту;
- g) процеси управління ланцюгом поставок спрямовані на усунення усіх проблем, що зустрічаються на шляху потоку у різних учасників ланцюга постачання;
- h) окремі цілі учасників ланцюга досягаються за допомогою працездатності виключно всього ланцюга.

Перераховані принципи вимагають внутрішньої організаційної, між функціональної координації і контролю не тільки товарних і інформаційних, а, і фінансових потоків.

У системі УЛП важливо, що точка зору одного учасника ланцюгу передається на весь ланцюг, таким чином, УЛП зосереджується на співпраці між окремими ланцюжками або ланками, а процеси, що досліджуються не обмежуються тільки самим підприємством. Це відповідає сучасним умовам функціонування підприємств та більш реально відображає процеси, що впливають на стратегію розвитку та стратегічний потенціал, беручи до уваги те, що навколишнє середовище, яке є динамічним, вимагає гнучкого і швидкого узгодження процесів, що виходять за рамки одного підприємства. Тому, для формування раціонального підґрунтя визначення та формування стратегічного потенціалу підприємства необхідна динамічна за змістом, тастатична за часом робота, яка не обмежується рамками локального управління і організації діяльності, охоплює усю сукупність УЛП.

Сформований системою УЛП рівень освоєння потенційних можливостей підприємства визначає конкурентний статус підприємства. Він характеризує можливість підприємства уринковому динамічному середовищі, конкурентній боротьбі, нестаціонарному впливі політико-правового поля та, таким чином, обумовлює передумови досягнення підприємством його конкурентних переваг.

Оцінка перспективних можливостей розвитку внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства передбачає проведення наступної роботи у системі УЛП підприємства:

- 1) формування системи показників (елементів стратегічного потенціалу), що обумовлюють внутрішні перспективи зростання конкурентного статусу;
- 2) оцінка можливостей розвитку окремих елементів стратегічного потенціалу;
- 3) визначення значущості окремих елементів стратегічного потенціалу для розвитку УЛП підприємства в цілому;
- 4) узагальнення індивідуальних оцінок перспектив розвитку внутрішнього потенціалу та системи УЛП підприємства.

Підтримка конкурентних здібностей та переваг системи УЛП підприємства потребує формування цілого переліку нових функцій. До таких функцій відносять спроможність до аналізу макросередовища, до виділення актуальних потреб та вимог споживачів, до висування та формування стратегічного потенціалу підприємства, до створення та виробництва нової продукції та послуг. Виконання цих функцій можливе лише за умов їх забезпечення необхідними ресурсами – технічними, технологічними, кадровими, інформаційними, управлінськими, фінансовими. Оскільки ресурси, які має підприємство, завжди обмежені, то вони повинні бути розподілені між вище названими функціями таким чином, щоб досягти максимально можливого ефекту. Перевірка на забезпеченість стратегічного потенціалу є важливим етапом стратегічного управління. Оцінка зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства дозволить конкретизувати напрямок розвитку потенціалу та дій механізму управління підприємством взагалі.

Розглянемо наступні можливі варіанти співвідношення стратегічного та ресурсного потенціалу (СП (УЛП) та РП (УЛП) – відповідно) підприємства, у розрізі їх впливу на ефективність УЛП:

- 1) фактичний стан ресурсів у системі УЛП повністю забезпечує процес реалізації обраної стратегії, тому в збільшенні ресурсного потенціалу нема необхідності і механізм управління функціонує без змін:

$$\text{СП (УЛП) / РП (УЛП)} \leq 1,0; \text{СП (УЛП)} \leq \text{РП (УЛП)};$$

2) РП (УЛП), яке має підприємство, лише частково забезпечує виконання стратегічних рішень, тому потрібне їх нарощування у міру потреби, залежно від етапів реалізації і, таким чином, механізм управління спрямований на зростання РП (УЛП):

$$СП(УЛП) / РП(УЛП) > 1,0; СП(УЛП) > РП(УЛП);$$

3) РП (УЛП) спочатку недостатньо, що обумовлює необхідність його формування до виконання того чи іншого етапу реалізації стратегії, механізм управління повинен забезпечити кількісні та якісні зміни РП (УЛП):

$$СП(УЛП) / РП(УЛП) \geq 1,0; СП(УЛП) \geq РП(УЛП).$$

Розгляд поточного стану системи УЛП на всій протяжності в ланцюзі створення підприємством матеріальних благ і цінностей показує, що на практиці дуже часто спочатку простежуються зміни за прогнозами і потребами, а вже потім - їх виявлення. Якщо у системі УЛП підприємства відповідним чином не досліджені і синхронізовані потреби між постачальниками, виробниками, клієнтами тощо, то це може привести в кращому випадку до неоптимального розподілу ресурсів, а в гіршому - до втрати ринків збуту, а, таким чином, і до втрати стратегічного потенціалу підприємства.

Безумовно, для того, щоб сформувавши збалансований стратегічний потенціал підприємства потрібна особлива методологія, але будь-яка обрана або створена для цього методологія повинна включати три обов'язкові типоможливостей, а саме:

- проведення діагностики фактичного стану стратегічного потенціалу підприємства;
- можливість оцінки та синтезу структури стратегічного потенціалу підприємства, що дає можливість визначити не тільки основні складові стратегічного потенціалу підприємства, але й з'ясувати показники-індикатори, за якими можливо визначити фактичний стан стратегічного потенціалу підприємства;
- прогнозування можливих тенденцій структурних змін стратегічного потенціалу підприємства.

Після проведеного аналізу основних тенденцій у конкретизації поняття стратегічного потенціалу підприємства можливо зробити висновок, що необхідно розробити та узагальнити визначення ролі системи УЛП у формуванні та використанні сукупності обмежених наявних ресурсів та компетенції підприємства з досягнення глобальних й стратегічних цілей в майбутньому, при цьому враховуючи усі умови та вплив зовнішнього середовища.

Принципи та методи визначення інтегральної оцінки стратегічного потенціалу підприємства, що характеризує співвідношення економічних процесів і виробничих операцій, безпосередньо порівнюваних між собою, заснована на застосуванні агрегатного підходу до одержання результативних значень показника, що розраховується. Відповідно до основних положень такого підходу, розрахунок інтегральної оцінки стратегічного потенціалу підприємства повинен базуватися на застосуванні наступної базової зведеної залежності:

$$\sum (СП(УЛП)_i) \times I_i \times C_{3i} = 1$$

де

$СП(УЛП)_i$ – інтегральний коефіцієнт i -ї локальної складової стратегічного потенціалу підприємства;

I_i – інтегральне значення i -ї локальної складової $СП(УЛП)$;

C_{3i} – ступінь значимості i -ї локальної складової $СП(УЛП)$.

При цьому необхідно обов'язково враховувати можливий динамічний ефект - починаючи з кінцевого споживача в системі УЛП підприємства виникають варіації попиту, що викликає необхідність у збільшенні рівня безпеки, а отже, додаткових витрат. Цей принцип особливо проявляється в управлінні тими системами УЛП підприємств, що працюють на високо динамічних ринках.

В якості істотних причин виникнення динамічного ефекту та їх впливу на стратегічний потенціал виділимо:

1) необхідність виконання прогнозу потреб:

процес створення прогнозів пов'язаний з істинною інформацією про потреби, яка містить відомості про минуле, необхідні для прогнозування. Якщо замовлення розміщуються на підставі прогнозів потреб постачальників (які є попередніми ланками ланцюга), то виникає ефект спотворення інформації про потреби. Якщо ланцюжок постачання втрачає можливість реально оцінити ринкові вимоги, то план виробництва ґрунтується на спотворених вимогах. Таким чином, спотворення інформації збільшується відповідно до кількості послідовно з'єднаних ланок у ланцюгу постачання підприємства.

2) необхідність урахування споживчої політики:

фактором впливу є стратегічна поведінка при розміщенні замовлень клієнтів - спотворення інформації про потреби може впливати, також, з стратегічних рішень споживачів та клієнтів.

3) необхідність зв'язування потреб:

у плануванні обсягів замовлень всі прагнуть досягти запланованого оптимуму. У цьому випадку розглядаються кілька часових періодів, що може призвести до неправильної інтерпретації майбутніх потреб і спотворення інформації про реальні потреби підприємства.

4) необхідність врахування та використання цінових варіацій:

зміни цін, наприклад, в рамках просування товару або послуги підприємства, впливають як стимул чи перешкода функціонування системи УЛП, що обумовлює коливання потреб усередині системи УЛП.

З вищевказаного можливо узагальнити, що для ефективного формування СП (УЛП) в умовах нестаціонарного зовнішнього середовища потрібно приділити увагу наступним групам факторів впливу на систему УЛП підприємства:

- ринкові фактори - аналіз яких дозволяє керівництву підприємства уточнити стратегію та зміцнити позиції на ринку;
- конкурентні фактори – необхідно здійснення постійного контролю з боку підприємства за діями конкурентів;
- соціальні фактори – аналіз яких дозволяє врахувати такі показники, як зміна суспільних цінностей, відносини, сподівання й інтереси;
- правові фактори - держава встановлює систему нормативних актів, що регулює діяльність суб'єктів ринку, що і обов'язково враховувати у діяльності будь-якого суб'єкту господарювання;
- політичні фактори - необхідно зменшувати вплив цих факторів і вивчати діючі політичні сили.

Ретельної уваги потребують фактори з кожної групи, тому виникає потреба у аналізі

Також необхідно додати, що у період переходу до ринкових відносин, крім зазначених факторів, варто враховувати необхідність державної підтримки інноваційної активності підприємств і організацій через обмеженість фінансових засобів для науково-технічного розвитку, а також лаг для формування ринку науково-технічної продукції і відповідної інфраструктури. У зв'язку з цим необхідно передбачати поєднання державної інноваційної політики з інноваційним менеджментом на підприємстві, раціональний поділ функцій регулювання інноваційної діяльності на різних рівнях, а також прискорений розвиток ринкової інфраструктури інноваційної діяльності.

Отже, для досягнення мети інноваційної стратегії підприємства у складі УЛП необхідно забезпечити виконання таких функцій регулювання інноваційної діяльності:

1) на державному рівні:

- удосконалення державної звітності з науково-технічних проектів (НТП) (створення статистичної бази для регулювання інноваційної діяльності);
- інформатизація інноваційної діяльності (організація баз даних і знань, закордонні аналоги, кон'юнктуру ринку науково-технічної продукції; інформаційне забезпечення учасників інноваційної діяльності);
- оцінювання науково-технічного рівня галузей України (кількісний і якісний аналіз стану технічного рівня продукції та виробництва);
- науково-технічне прогнозування (оцінювання ретроспективних і прогнозування перспективних тенденцій загального розвитку, розроблення стратегії інноваційної діяльності та концепцій розвитку окремих галузей і видів діяльності у комплексі);
- формування науково-технічних програм (комплексне розв'язання галузевих і міжгалузевих науково-технічних проблем);
- конкурсно-контрактне розміщення замовлень на виконання найважливіших науково-технічних проектів;
- фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт загальногалузевого та міжгалузевого значення;
- мотивація інноваційної діяльності (створення пільгового режиму для стимулювання відкриттів, винаходів, проведення пошукових і фундаментальних досліджень, відновлення виробництва);
- нормування і стандартизація, державне ліцензування і сертифікація;
- законотворча діяльність у сфері НТП (підготовка пропозицій, що враховують галузеву специфіку інноваційної діяльності);
- управління науково-дослідними інститутами і проектними організаціями (збереження державної мережі наукових і проектних організацій, зміцнення найважливіших наукових шкіл, організація широкого впровадження нововведень через проектування, підготовка наукових кадрів);

2) на рівні організаційно-виробничих структур:

- моніторинг, облік і звітність з нововведень;
- науково-технічний маркетинг (пошук перспективних науко-технічних заходів, оцінювання кон'юнктури ринку науково-технічної продукції);
- оцінювання технічного рівня (виявлення проблем, що потребують наукового розв'язання і реалізації нововведень);
- прогнозування науково-технічного розвитку;
- розробка програми розвитку (бізнес-плану);
- організаційно-економічна підготовка нововведень (резервування коштів, конкурсне розміщення замовлень на науково-дослідні роботи, матеріально-технічне забезпечення нововведень, підготовка кадрів);
- реалізація нововведень і регулювання інноваційної діяльності (доведення науково-технічних заходів до комерційного використання);
- мотивація нововведень (одержання і розподіл доходу від нововведень);
- винахідницька і патентно-ліцензійна діяльність (підвищення конкурентоспроможності підприємств, захист і комерційне використання прав інтелектуальної власності);

3) на рівні інфраструктурного забезпечення:

- інформаційні, маркетингові, консультативні, інжинірингові, лізингові послуги;
- посередницькі послуги з реалізації науково-технічної продукції;
- фінансування і кредитування ризикових інноваційних заходів;
- страхування інноваційного ризику.

Аналіз зазначених груп факторів впливу на систему УЛП підприємства дозволяє припустити, що для ефективного управління ланцюгами поставок підприємства підвищення стратегічного потенціалу підприємства, із нейтралізацією негативних наслідків наведеного динамічного ефекту, потрібно:

- стратегічні партнерства в рамках ланцюга поставок, із формалізацією спільних цілей діяльності та визначенням і усуненням можливих проблем у рамках ланцюга поставок
- зменшення ентропії за допомогою централізації інформації (кожен рівень в ланцюгу постачань забезпечується інформацією про фактичний попит);
- зменшення кількості цінових варіацій, наприклад, за допомогою синхронізації циклів розміщення замовлень і узгодження варіантів просування товару на ринок;
- скорочення часових затримок, наприклад, за допомогою синхронізації інформаційної системи із іншими.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, аналіз факторів, які впливають на формування стратегічного потенціалу підприємства дозволяє сформулювати перелік загроз, які можуть вплинути на діяльність підприємства в цілому. Взагалі, дуже важливим є побудова ефективної системи УЛП із забезпечення необхідного рівня управлінського та виробничого потенціалів для реалізації загальної стратегії розвитку, бо саме вона узгоджує всі підприємницькі рішення, демонструє послідовність їх виконання, а також дає можливість уникнути їх дублювання.

Це дозволить своєчасно сформувати стратегічний потенціал підприємства та досягти стратегічних цілей. Тому, принципи управління ланцюгами поставок підприємства є підходом для вирішення проблем негативного впливу наведених у статті факторів, наслідком яких є створення і підтримка надлишкових запасів, зниження гнучкості й реактивності, неузгодженість у використанні потужностей інфраструктури, втрати в обороті, зниження рівня обслуговування тощо, що у підсумку, негативно впливає на стратегію розвитку підприємства та його стратегічний потенціал.

Список використаних джерел

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия / Н.В.Афанасьев, В.Д.Рогожин, В.И.Рудыка. – Харьков: Изд. Дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены / И.В.Афонин. – М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 380 с.
3. Василенко В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модель развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 2004. – №56, Т.1. – С.100-107.
4. Кібук Т.М. Стратегічний потенціал підприємства та його види: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т.М. Кібук. – К., 2008.
5. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В.И.Ляшенко – Донецк: ДонНТУ, 2006. – 668 с.
6. Масленикова Н.П. Управление развитием организации / Н.П.Масленикова. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002. – 304 с.
7. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т.В.Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
8. Пономаренко В.С., Тридід О.М., Кизим М.О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В.С.Пономаренко, О.М.Тридід, М.О.Кизим. – Харків: Вид. Дім «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
9. Світлична Т.І. Оцінка стратегічного потенціалу підприємств житлово-комунального господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Т.І.Світлична. – Х., 2005. – 31 с.