| | |
|---|---|
| персоналу | — протиріччя інтересів між (підрозділами які заробляють кошти та забезпечують цей процес; підрозділами, що закуповують та торгують; між ін. новаторами та консерваторами) |

Аналітична оцінка практичних результатів реалізації стейкхолдерами власних інтересів в АТ всупереч цілям та інтересам інших учасників, дозволяє нам стверджувати, що основними типами конфліктів інтересів у ГЗК Кривбасу є:

— конфлікти між бізнес-угрупованнями щодо отримання власності на контрольні пакети акцій ГЗК з метою встановлення контролю ринків сировини металургійних підприємств;

— конфлікти між державою та бізнес-угрупованнями щодо визначення справедливої вартості пакетів акцій ГЗК від час їх приватизації та щодо повноти сплати до бюджету платежів у процесі функціонування АТ, недопущення тіньового обігу капіталу у цьому секторі економіки, стягнення інсайдерської ренти;

— конфлікти між фактичними власниками АТ, менеджментом та персоналом щодо розподілу прибутку АТ.

Крім того, проведене дослідження існуючої у ГЗК Кривбасу практики управління конфліктами інтересів дозволяє її охарактеризувати як недосконалу, оскільки вона:

— по-перше, позбавлена елементів моніторингу латентних та існуючих конфліктів інтересів;

— по-друге, не є комплексною й системною, що охоплює усі функціональні підсистеми підприємства та органи управління АТ;

— по-третє, не має належного організаційно-економічного підґрунтя й системи багатокритеріальної оцінки ефективності його здійснення.

У таких умовах найважливішим питанням стає формування методики управління конфліктами інтересів, адекватної інсайдерській моделі корпоративного управління, властивій на сьогодні ГЗК, а також розробка організаційно-економічного підґрунтя реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення управління конфліктами, виходячи із нагальних потреб керівництва ГЗК Кривбасу із врахуванням стратегічного потенціалу та орієнтирів розвитку цих акціонерних товариств.

УДК 338

***В. І. Хомяков***, проф., д-р техн. наук,
***І. В. Бакум***, ст. викл.,
***О. В. Федоренко***, викл.,
Черкаський державний технологічний університет

## ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянута динаміка розвитку потенціалу підприємства. Представлена схема розвитку потенціалу.

The dynamics of development of potential of enterprise was discovered. Resulted chart of development of potential of enterprise.

Потенціал будь-якого підприємства — це можливість збалансованого використання усіх наявних потенцій для задоволення потреб споживачів шляхом виробництва конкурентоспроможних товарів та послуг.

В роботі виконані порівняльні дослідження потенціалу підприємства А, яке знаходиться в скрутному економічному становищі та успішного підприємства Б. Схема розвитку цих підприємств наведена на рисунку 1а. На рисунку динаміка показника оцінки потенціалу (прибутку Пр) підприємства А характеризується траєкторією bd. Припустимо, що підприємство Б розробило і здійснює стратегію свого розвитку у відповідності з траєкторіями горизонтів 1—3.

Горизонт 1. Напрямки бізнесу, які створюють прибуток сьогодні. Вони мають деякий потенціал зростання, однак в кінцевому підсумку крива їх прибутку стане горизонтальною або піде донизу.

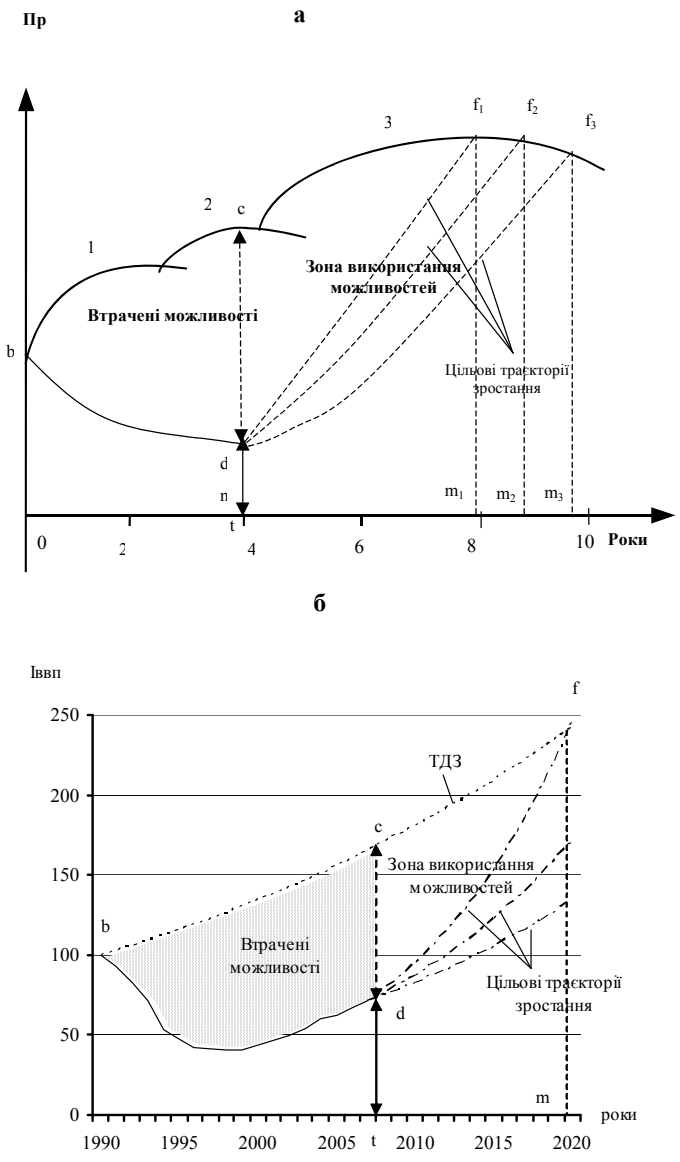


Рис. 1. Схема розвитку потенціалу: а — підприємства;
б — національної економіки України
ТДЗ — траєкторія довгострокового зростання; Іввп — індекс ВВП України

Горизонт 2. Нові перспективні напрямки бізнесу, які можуть стати прибутковими в середньостроковій перспективі. Перш за все це венчурні направлення, які швидко розвиваються і для яких характерним є формування концепції, різке збільшення обороту, значні обсяги інвестицій.

Горизонт 3. Сфера бізнесу, який зароджується, реальні опціони можливих напрямків розвитку. Деякі з них будуть успішними і прибутковими в довгостроковій перспективі.

В період часу t використаний потенціал підприємства А становить nd, а підприємства Б — nc. Різниця nc — nd характеризує обсяг втрачених можливостей (втраченого потенціалу) підприємства А порівняно з підприємством Б. Лівіше лінії cd між лініями bc і bd розміщена зона втрачених підприємством А можливостей за період часу 0t. Правіше лінії cd між лінією економічного зростання підприємства Б cf і цільовими траєкторіями зростання підприємства А df знаходиться зона використання можливостей останнім. Ординати $m_1f_1$; $m_2f_2$ та $m_3f_3$ характеризують рівні цільових потенціалів підприємства А, а відрізки часу $tm_1$; $tm_2$ та $tm_3$ — терміни їх досягнення цільових показників.

Причинами низького рівня потенціалу українських промислових підприємств є нераціональність структури національної економіки; високий рівень енерго-, праце- і запасоємності; використання застарілих технологічних укладів; недосконаліть мотивації менеджменту підприємств; неефективна податково-амортизаційна політика; недосконаліть політики ціноутворення.

На рис. 1б відображені відповідно зони втрачених можливостей та їх можливого використання для умов національної економіки України.

### *Література*

1. *Хомяков В. І., Бакум І. В*. Управління потенціалом підприємства. — К.: Кондор, 2007. — 400 с.

2. *Mehrdad Baghai, Stephen Coley, David Write*. The Alchemy of Growth — London. Orion Business; 1999

УДК:658.7

***В. І. Хомяков***, д-р техн. наук, проф.,
***С. В. Кошеленко***, викладач,
Черкаський державний технологічний університет