

SUMMARY

In article relevance of professional orientation work in the conditions of a modern labor market on the example of the Donetsk region is reasoned. The analysis of results of questioning and practical aspects of improvement of organizational and economic ensuring development of professional orientation activity in Donetsk region is submitted.

Key words: labor market regulation, professional orientation activity, management of professional orientation activity, interdepartmental council on vocational guidance of the population.

УДК 658.334

ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В КОНКУРЕНТНОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

Селиванова Ю.В., к.е.н., доцент кафедры экономики предприятия Донецкого национального университета

Постановка проблемы и ее связь с важными научными и практическими задачами. Важнейшим фактором успешной деловой активности предприятия в условиях конкурентной рыночной экономики является адаптивность к изменениям внешней среды, способность к постоянному развитию, что возможно лишь при эффективном использовании потенциала, и в первую очередь, финансового.

Финансовый потенциал, как фактор развития бизнеса, оказывает существенное влияние на все аспекты деятельности предприятия. Выступая источником и движущей силой расширенного воспроизводства, он предопределяет финансовое здоровье предприятия, уровень социальной защищенности его работников и развития технико-технологической базы. Отсюда, чем выше финансовый потенциал и эффективнее его использование, тем более конкурентоспособно предприятие во внешней среде, результативнее его деятельность.

Вместе с тем, рост убыточности предприятий (с 37,1% в 2003г. до 42,4% в 2010 г.) и возбужденных дел о банкротстве (с 7496 в 2003 г. до 14597 в 2010 г.) свидетельствует о нерациональном подходе отечественных субъектов хозяйствования к формированию и использованию финансового потенциала. В этих условиях особую важность приобретает безотлагательное решение проблемы повышения финансового потенциала на основе управления ним, что подтверждает актуальность, своевременность и научно-практическую значимость данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование вопросов, связанных с управлением финансовым потенциалом, внесли такие учёные-экономисты и практики, как Е.В. Арефьева, И.А. Бланк, Ю. Бриггем, Л. Гапенски, П.В. Егоров, Б. Коласс, Л.А. Лигоненко, О.О. Маслыган, В.В. Краснова, Н.С. Краснокутская, П.В. Пузырева, И.М. Репина, Ю.В. Сердюк-Копкечки, Э.Ю. Терещенко, О.С. Федонин, Дж.К. Ван Хорн и др.

Нерешенные проблемы. Между тем, при всей значимости вклада указанных исследований научным сообществом все ещё не выработан системный подход к созданию действенной системы управления финансовым потенциалом с учетом нынешних реалий украинской экономики, нет и общепризнанной методики комплексной оценки эффективности такого управления. Эти обстоятельства детерминируют необходимость дальнейших углублённых исследований, определяют цель и задачи данной статьи.

Цель научной статьи заключается в научном обосновании подходов к финансовому потенциалу предприятия для выработки рекомендаций по совершенствованию управления им с учетом современных реалий украинской экономики.

В соответствии с поставленной целью поставлены и решаются следующие задачи:

- систематизировать теоретико-методические подходы к трактовке сущности финансового потенциала предприятия, его структуре и классификации;
- уточнить понятийный аппарат и содержание категории «финансовый потенциал предприятия»;
- исследовать состав и структуру финансового потенциала предприятия в современных условиях, критически проанализировать подходы к его классификации;
- в контексте разработки финансовой политики предприятия выработать рекомендации по управлению финансовым потенциалом.

Для решения поставленных задач использован комплекс научных методов исследования: научной абстракции, дедукции и индукции, анализа и синтеза - для исследования сущности финансового потенциала и связанного с ним категорий; системного подхода - для систематизации подходов к управлению финансовым потенциалом; статистические и экономико-статистические методы - для критической оценки практики управления финансовым потенциалом предприятий и разработки рекомендаций по ее совершенствованию.

Изложение основного материала с обоснованием полученных научных результатов. Проведенный критический обзор и обобщение теоретическо-методических подходов к трактовке потенциала предприятия дает нам основание констатировать имеющуюся широкую и разнообразную палитру имеющихся определений. Вместе с тем, их можно систематизировать в три основных направления, отражающие современные представления о потенциале и его роли в развитии бизнеса в условиях конкурентной рыночной среды. Сторонники первого направления трактуют потенциал как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для функционирования или развития системы, второго - как систему материальных и трудовых факторов, обеспечивающих достижение цели производства, третьего - как способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задачи.

Критический анализ сложившихся подходов привел нас к выводу о том, что при всем многообразии дефиниций потенциала все они в той или иной мере опираются, с одной стороны, на ресурсы предприятия, а с другой - на необходимость достижения с их помощью поставленных целей. Не приуменьшая значимости ресурсов как базиса в формировании потенциала предприятия, заметим, что само по себе их наличие не является гарантом достижения бизнесовых целей. Второй, не менее важной составляющей потенциала, выступают способности предприятия мобилизовать ресурсы в ходе осуществления бизнес-процессов. С учётом того, что совокупность таких способностей в экономической литературе принято называть компетенциями, считаем обоснованной научную позицию о том, что потенциал предприятия следует трактовать как возможности системы ресурсов и компетенций предприятия создавать результат для заинтересованных лиц посредством реализации бизнес-процессов [1, с. 9].

Многоаспектность потенциала предприятия обуславливает многогранность производной категории - «финансовый потенциал»; относительно его научным сообществом также не выработано единого подхода (табл. 1).

Критический анализ существующих научных позиций позволяет констатировать факт существования двух принципиальных подходов к трактовке сущности финансового потенциала. Представители первого подхода (И.Т. Балабанов, Р.Г. Брейли, С.Т. Майерс, Ю. Бриггем, И.Г. Бритченко [2], А.С. Федонин, И.Н. Репина, А.И. Алексюк [3] и др.) рассматривают финансовый потенциал как финансовые ресурсы предприятия, совокупность денежных доходов и поступлений, имеющихся в распоряжении субъектов хозяйствования и предназначенных для выполнения финансовых операций, осуществления расходов по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работников. Сторонники второй концепции (Ю. Блех, М.Н. Крейнина, М.Х. Лапуста, Л.Г. Шаршукова, Д. Миддлтон, Э.Ю. Терещенко, В.Г. Андреева [12], Е.В. Белова, Г.В. Ковальчук [13] и др.) системно подходят к трактовке сути финансового потенциала, считая его понятием комплексным, более широким, нежели финансовые ресурсы.

Таблиця 1

Определения категории «финансовый потенциал предприятия»	
Авторы	Трактовка категории «финансовый потенциал предприятия»
И.Г. Бритченко [2], А.С.Федонин,И.Н.Репина, А.И. Алексюк [3]	Объем собственных, заёмных и привлечённых финансовых ресурсов предприятия, которыми оно может распоряжаться для осуществления текущих и перспективных затрат
Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш [4]	Потенциал, который определяется объёмом, составом и структурой источников финансирования, т.е. часть экономического потенциала предприятия
И.П. Мойсеенко, Л.А. Мачкур [5]	Потенциал, который определяет конкурентоспособность предприятия, возможности делового сотрудничества, оценивает, насколько гарантированы экономические интересы предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношениях
Н.С. Танклевская [6], П.А. Фомин [7]	Потенциальные финансовые показатели производства (доходность, ликвидность, платёжеспособность), потенциальные инвестиционные возможности
М.А. Юдин [8]	Интегральный показатель, учитывающий показатели финансовой устойчивости предприятия и определяющий объём финансовых ресурсов, которые могут быть дополнительно использованы предприятием без угрозы его финансовой автономии.
А.С. Назаренко [9]	Финансовые возможности предприятия, которые формируются при наличии разного рода ресурсов под влиянием внешнего окружения и внутренней структуры предприятия и могут быть реализованы посредством деятельности персонала и системы управления с целью достижения максимального желаемого финансового результата
Ф.И.Евдокимов, О.В. Мизина [10]	Возможности системы финансового управления к эффективному распределению финансовых ресурсов
О.О. Маслыган [11]	Это формализованная модель системы финансового управления, расширенная на величину возможности предприятия к целенаправленному финансовому развитию
Э.Ю. Терещенко, В.Г. Андреева [12], Е.В. Белова, Г.В. Ковальчук, В.О. Кунцевич [13]	Отношения, возникающие на предприятии по поводу достижения максимально возможного финансового результата при условии: наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности и финансовой устойчивости; возможности привлечения капитала, в объёме необходимом для реализации эффективных инвестиционных проектов; рентабельности вложенного капитала; наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния

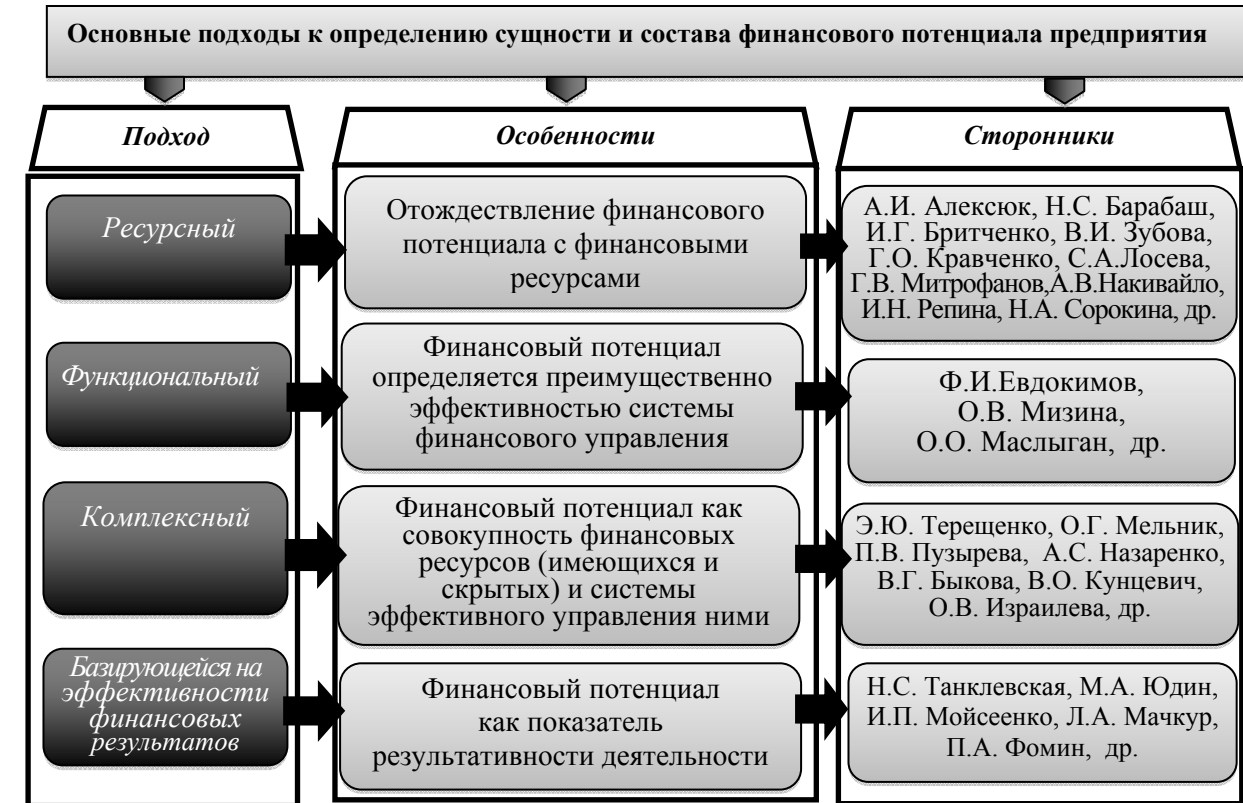


Рис. 1. Систематизация научных мировоззрений о финансовом потенциале

Систематизация научных представлений о финансовом потенциале, выполненная нами на основе четырёх основных сущностных концепциях финансового потенциала (ресурсной, функциональной, комплексной и базирующейся на эффективности финансовых результатов), представлена на рис. 1. Заметим, что научное сообщество не ограничивается традиционным пониманием философии финансового потенциала. Так, наряду с понятием «финансовый потенциал» оперируют и его модификациями - «финансово-инвестиционный потенциал» (П.В. Егоров, В.Г. Андреева [14]), «финансовый потенциал инвестиционной деятельности» (Ю. Борко, А.

Борщ [15]); ряд авторов (А.С. Федонин, И.Н. Репина, А.И. Алексюк [3]) особый акцент делают на взаимосвязи финансового и инвестиционного потенциала, отмечая, что инвестиционный потенциал выступает главной составляющей финансового, характеризует имеющиеся и скрытые возможности предприятия для простого и расширенного воспроизводства. С учётом всего вышесказанного, по нашему мнению, под финансовым потенциалом следует понимать возможности системы финансовых ресурсов и компетенций предприятия обеспечивать решение текущих и стратегических задач, ориентированных на устойчивое функционирование и развитие предприятия. Для более глубокой трактовки финансового потенциала обратимся к его структурному наполнению (рис. 2).



Рис. 2. Структура финансового потенциала предприятия

Из рис. 2 следует, что основой формирования финансового потенциала предприятия являются его финансовые ресурсы. В этом контексте заметим, что финансовые ресурсы в учёными-экономистами определяются как [15, с.138]:

- денежные накопления и доходы, которые создаются в процессе распределения и перераспределения валового внутреннего продукта... и обеспечивают процесс расширенного воспроизводства (О.Василик, К. Павлюк);
- часть денежных ресурсов в виде внутренних и внешних поступлений в распоряжении субъектов хозяйствования (А. Поддерегин, М. Билык, М. Буряк);
- фонды денежных ресурсов, которые формируются субъектами хозяйствования и используются для расширенного воспроизводства (С. Мочерный, Я.Ларина, О.Усенко, С. Юрий, В. Базилевич, П.Леоненко, П. Юхименко и др.);
- сумма средств, направленных в основные и оборотные средства (В. Опарин);
- совокупность активов, которые обращаются в денежной форме и используются для обеспечения деятельности субъектов (В.Кудряшов);
- наиболее ликвидные активы, которые обеспечивают непрерывность движения денежных потоков (П. Стещок).

Таким образом, практически все исследователи сходятся во мнении о том, что финансовые ресурсы являются активами, однако не все склонны полагать, что они обращаются в денежной форме. Между тем, с учётом того, что в экономическом словаре «ресурс» понимается как «запас или источник, которым можно воспользоваться в случае необходимости» [15, с.138], финансовые ресурсы предприятия можно определить как совокупность денежных средств и их эквивалентов, мобилизованных в процессе хозяйственной деятельности и предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с развитием предприятия.

Структура финансовых ресурсов определяется источниками их поступления. Систематизация существующих подходов к структуризации источников финансовых ресурсов (табл. 3, 4) указывает на существенные расхождения мнений учёных в этом вопросе. Так, например, одни и те же источники финансовых ресурсов некоторые авторы рассматривают как привлечённые, а другие - как заёмные. В этой связи считаем необходимым уточнить экономическую природу источников финансовых ресурсов, взяв за основу подход к их классификации, предложенный И.А. Бланком [16, с.124].

В связи с этим заметим, что формируемые предприятием финансовые ресурсы следует подразделять: по титулу собственности - на собственные и заёмные; по группам источников привлечения по отношению к предприятию - на внутренние (формируемые непосредственно на предприятии для обеспечения его развития) и внешние (формируемые вне пределов предприятия).

Собственные финансовые ресурсы характеризуют общую стоимость денежных средств предприятия и их эквивалентов, принадлежащих им на правах собственности, то есть составляющих часть его собственного капитала. Собственные финансовые ресурсы формируются за счёт внутренних и внешних источников. Основными источниками внутренних собственных финансовых ресурсов являются уставный капитал, прибыль и амортизационные отчисления. В составе внешних источников формирования собственных финансовых ресурсов основная роль принадлежит дополнительной эмиссии ценных бумаг, посредством которой происходит увеличение

акционерного капитала, а также привлечение дополнительного паевого капитала путём дополнительных взносов средств в уставный фонд.

Таблица 3

Подходы к классификации собственных источников финансовых ресурсов [17,с.128]

Источники финансовых ресурсов	В.М. Гринева, В.О. Коляда	В.М. Родионова	О.С. Филимонов	П.И. Вахрин, А.С. Нешитой	И.Т. Балабанов	В.М. Опарин	В.В. Ковалев	П.Т. Саблук	А.М. Поддерегин	А.М. Былоченко
Амортизационные отчисления / фонд	+	+		/+	+	+		+	+	+
Взносы учредителей в уставный фонд	+	+				+			+	
Выручка от реализации имущества	+			+				+		
Целевые поступления	+	+	+						+	
Устойчивые пассивы	+							+	+	
Мобилизация внутренних резервов	+									
Целевые взносы членов трудового коллектива	+								+	
Валовый и чистый доход	+								+	
Прибыль от реализации	+				+	+		+		
Прибыль от использования НИР и прочие целевые доходы	+									
Прибыль от строительно-монтажных работ, выполненных хозяйственным способом	+									
Прибыль от финансовых операций	+			+				+	+	+
Доходы от инвестиционной деятельности	+									
Нераспределённая прибыль		+	+				+			+
Резервный фонд (капитал)		+	+	+			+			
Средства, поступающие в порядке распределения		+								+
Дополнительный капитал		+	+							
Паевой капитал		+								
Акционерный капитал		+		+		+	+			
Уставный капитал			+							
Прочий дополнительный капитал			+							
Прибыль от основной деятельности				+					+	
Фонд развития производства				+						
Паевые и прочие взносы трудового коллектива, юридических и физических лиц					+					
Собственный капитал						+	+			
Привилегированные акции							+			
Выручка от реализации								+		
Взносы акционеров								+		
Поступления от внеоперационных операций								+		
Прибыль от прочей операционной деятельности									+	
Прибыль от прочей обычной деятельности и чрезвычайных событий									+	
Дивиденды и проценты по финансовым вложениям										+

Заёмные финансовые ресурсы характеризуют привлекаемый предприятием капитал во всех его формах на возвратной основе. Они представляют собой финансовые обязательства предприятия, подлежащие погашению в предусмотренные сроки. Внутренние источники заёмных финансовых ресурсов представлены устойчивой кредиторской задолженностью в варианте задолженности по оплате труда, по налогам и платежам, по расчётам с дочерними предприятиями и др. К внешним источникам заёмных финансовых ресурсов относятся остальные краткосрочные и долгосрочные обязательства предприятия, в том числе банковский и коммерческий (товарный) кредит. Привлечение заёмных средств в оборот предприятия при условии их эффективного использования позволяет увеличивать объёмы совершаемых хозяйственных операций, наращивать доходы, повышать рентабельность собственного капитала, поскольку в нормальных условиях заёмные средства - более дешёвый источник по сравнению с собственными финансовыми ресурсами. Привлечение заёмных средств позволяет существенно увеличить объём контролируемых финансовых ресурсов, расширить инвестиционные возможности предприятия. Однако в ситуации, когда величина затрат по обслуживанию долга превышает доходы от использования заёмных средств, неизбежно ухудшение финансовой ситуации. В этой связи формирование и использование финансовых ресурсов должно быть сопряжено с продуманной финансовой политикой предприятия, что обуславливает существование второй, не менее важной составляющей финансового потенциала - способности предприятия мобилизовать финансовые ресурсы при обеспечении необходимого уровня финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности капитала (рис. 2). Финансовый потенциал предприятия классифицируют по ряду признаков (рис. 3) [18].

Так, в зависимости от имеющихся финансовых ресурсов финансовый потенциал подразделяется на критический, дефицитный, достаточный и высокий. Под критическим следует понимать финансовый потенциал, при котором предприятие считается банкротом; под дефицитным - финансовый потенциал, при котором у предприятия недостаточно финансовых ресурсов для того, чтобы расплатиться по своим обязательствам, при этом основные показатели ниже нормативных значений, при таком финансовом потенциале предприятие находится на грани банкротства. Достаточным принято считать финансовый потенциал, при котором у предприятия достаточно финансовых ресурсов, чтоб расплатиться по всем своим обязательствам и продолжить свою деятельность, при этом основные показатели находятся на уровне нормативных значений. При таком финансовом потенциале у предприятия риск банкротства невысок.

Подходы к классификации источников финансовых ресурсов [17, с. 129]

Источники финансовых ресурсов	Привлечённые										Заёмные									
	В.М. Гринева, В.О. Коляда	В.М. Родионова	О.С. Филимонов	П.И. Вахрин, А.С. Нешгой	И.Т. Балабанов	В.М. Огарин	В.В. Ковалев	П.Т. Саблук	А.М. Поддерегин	А.М. Билоченко	В.М. Гринева, В.О. Коляда	В.М. Родионова	О.С. Филимонов	П.И. Вахрин, А.С. Нешгой	И.Т. Балабанов	В.М. Огарин	В.В. Ковалев	П.Т. Саблук	А.М. Поддерегин	А.М. Билоченко
Поступления от акций, облигаций	+								+											
Кредитные инвестиции	+								+											
Дивиденды, проценты по ценным бумагам	+																			
Финансовые ресурсы от паевых вносов	+																			
Финансовые ресурсы от отраслевых структур	+							+	+											
Страховые возмещения	+			+				+	+	+										
Бюджетные субсидии	+			+				(+)	+	(+)										
Долгосрочные кредиты		+		+	+	+		+				+					+			+
Краткосрочные кредиты		+		+	+	+		+									+			+
Выпуск акций, облигаций		+																		+
Финансовый лизинг		+														+				+
Внутренняя кредиторская задолженность		+						+												+
Отсроченные налоговые обязательства		+						+												+
Кредиторская задолженность за товары, работы, услуги			+		+															
Текущие обязательства предприятия			+																	
Прочие долгосрочные и финансовые обязательства, связанные с привлечением заёмных средств												+								
Средства от продажи ценных бумаг					+															
Средства от реализации залогового имущества					+															
Благотворительные взносы					+			+		+										
Средства, поступающие из бюджета, централизованных фондов						+														
Облигационные займы																+				
Поступления от органов соцобеспечения								+												
Эмиссия акций										+										
Поглощение и слияние										+										
Иностранные инвестиции										+										
Векселя																				+

Достаточный финансовый потенциал, в свою очередь, можно разделить на финансовый потенциал с негативной тенденцией (показатели деятельности предприятия на должном уровне, но имеют четкую тенденцию к снижению, что обуславливает увеличение риска банкротства) и финансовый потенциал с положительной тенденцией (показатели деятельности предприятия на должном уровне и имеют четкую тенденцию к росту, то есть при умелом управлении предприятие может достичь высокого финансового потенциала). И наконец, высокий финансовый потенциал – это потенциал, при котором у предприятия достаточно финансовых ресурсов, чтобы расплатиться по всем своим обязательствам, продолжить свою деятельность и расширить ее, а также основные показатели которого намного превышают свои нормативные значения. При таком финансовом потенциале предприятие имеет минимальный риск банкротства.

Выводы. Под финансовым потенциалом следует понимать возможности системы финансовых ресурсов и компетенций предприятия обеспечивать решение текущих и стратегических задач, ориентированных на устойчивое функционирование и развитие предприятия. Финансовый потенциал оказывает существенное влияние на деятельность предприятия, на все элементы его экономического потенциала. Он определяет финансовое состояние предприятия, его платежеспособность и ликвидность, уровень социальной защищенности работников, развития технико-технологической базы; позволяет объективно оценить финансовые возможности, обеспечить на всех этапах развития высокий уровень конкурентных преимуществ. Для получения максимально возможного эффекта от финансового потенциала требуется управление ним посредством современного инструментария, что должно быть воплощено в финансовую политику предприятия. При ее разработке следует принять во внимание, что основой формирования финансового потенциала предприятия являются финансовые ресурсы и возможности по их эффективному формированию и использованию. В зависимости от имеющихся финансовых ресурсов рекомендуется различать критический, дефицитный, достаточный и высокий финансовый потенциал.

Перспективы дальнейших исследований связаны с разработкой инструментария диагностики эффективности управления финансовым потенциалом.

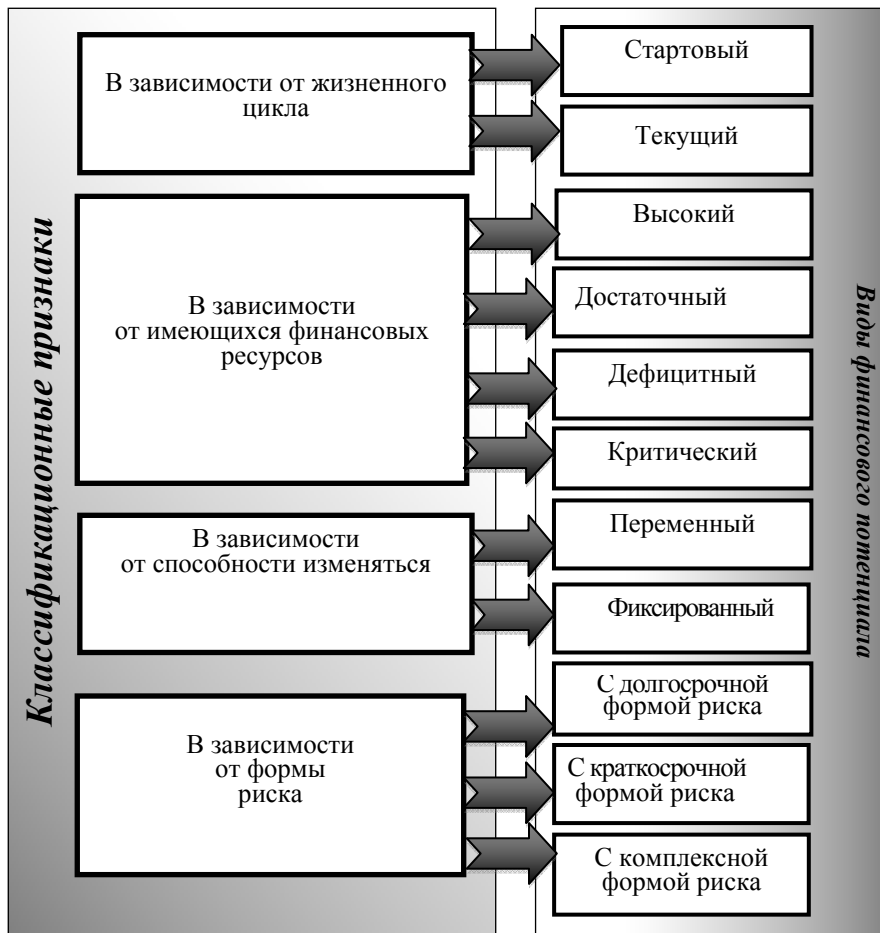


Рис. 3. Классификация финансового потенциала предприятия

РЕЗЮМЕ

У статті обґрунтовано значення фінансового потенціалу підприємства у забезпечення конкурентоздатності. Викладені дискусійні проблеми щодо природи та змісту фінансового потенціалу. У контексті рекомендацій з розробки фінансової політики розглянуто склад, структура та види фінансового потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал, фінансовий потенціал, ресурси, управління, конкурентоспроможність.

РЕЗЮМЕ

В статье обосновано значение финансового потенциала предприятия в обеспечении конкурентоспособности. Изложены дискуссионные проблемы природы и содержания финансового потенциала. В контексте рекомендаций по разработке финансовой политики рассмотрен состав, структура и виды финансового потенциала.

Ключевые слова: экономический потенциал, финансовый потенциал, ресурсы, управление, конкурентоспособность.

SUMMARY

In article importance of the financial potential to achievement of company competitiveness is grounded. There are expounded the discussion problems of the financial potential nature and substance. Composition, structure and types of financial potential is considered.

Key words: economical potential, financial potential, resources, management, competitiveness.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н. С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
2. Бритченко І.Г. Управління потенціалом підприємства. Конспект лекцій. / І.Г. Бритченко. – Донецьк: ДонГУЕТ, 2005. – 112 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
4. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін. ; за ред. проф. Г.В.Митрофанова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т : 2002. – 301 с.
5. Мойсенко І.П. Аналіз фінансового потенціалу підприємства. / І.П. Мойсенко, Л.А. Мачкур // НУ «Львівська політехніка». – 2006. – вип.16.2. – с. 201-206.
6. Танклевська Н.С. Фінансовий потенціал як категорія управління фінансами підприємства / Н.С. Танклевська // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії – 2009. – № 2. – с. 257-262.
7. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Фомин П.А., Старовойтов М.К. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/manufact/ manufact_potential.shtml].
8. Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства / М.А. Юдін // Економіка промисловості. – 2009. – № 48 (5). – с. 47-52.
9. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал підприємства» / А.С. Назаренко // Економіка фінанси і право. – 2009. – №8. – с. 22-29.
10. Євдокимов Ф.І. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства» / Ф.І. Євдокимов, О.В. Мізіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економіка, 2004.– №75. – с. 54-59.
11. Маслиган О.О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / О.О. Маслиган // [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_24/masligan.pdf]

12. Терещенко Е.Ю. Концепция механизма управления финансовым потенциалом предприятия / Е.Ю. Терещенко, В.Г. Андреева // Вісник Донецького національного університету. – 2010. - № 1. – с. 288-291.
13. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – с. 123-130.
14. Егоров П.В. Диагностика управления финансовой деятельностью предприятия / Егоров П.В., Андреева В.Г. – Донецк: Юго-Восток, 2005. – 201 с.
15. Борщ А.Г. Економічна природа капіталу та фінансових ресурсів підприємства: точка зору на дискусійну проблему / А.Г. Борщ // Облік і фінанси АПК. – 2011. – №1. – с. 137-140.
16. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. — К.: «Ника-Центр», 1998. - 480 с.
17. Качура А.С. Теоретичні підходи до формування структури джерел фінансових ресурсів підприємства / А.С. Качура // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – №7. – с. 125-132.
18. Сименко И.В. Анализ финансово-экономического потенциала предприятия Навчальний посібник / И.В. Сименко. - Донецк: ДонДУЕТ, 2004. - 145 с.

УДК 005.336

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ДИАГНОСТИКИ ДИНАМИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сименко И.В., д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского
Романюк Н.К., аспирант, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

Постановка проблемы.

Управленческий потенциал предприятия, с позиций системного подхода, представляет собой совокупность организационных характеристик управления, управленческих ресурсов и их возможностей по мобилизации явных и латентных компетенций для обеспечения конкурентоспособности, стабильности функционирования и развития предприятия.

В составе функциональной части потенциала особого внимания требуют исследования динамических способностей управленческого персонала, поскольку именно они оказывают доминирующее влияние на эффективность и качество работы аппарата управления. Актуальность исследования усиливается на фоне научных дискуссий по сформированию содержательной и структурной компоненты динамических способностей.

Анализ существующих многочисленных научных работ по теории динамических способностей персонала предприятия позволяет выделить в их составе следующую триаду компонентов: когнитивные способности менеджеров; социальный капитал; человеческий капитал менеджеров. Однако, на наш взгляд, перечисленные элементы и их содержательная компонента не учитывают существенного влияния на результативность работы предприятия эмоциональной составляющей менеджеров всех уровней управления, что не позволяет в полной мере объективно оценить управленческий персонал предприятия. Данное утверждение обосновывает необходимость рассмотрения эмоциональной компоненты в качестве ключевого элемента для оценки динамических способностей управленческого персонала предприятия.

Анализ последних исследований.

Исследованию вопросов эмоционального интеллекта посвящены работы ведущих теоретиков и практиков менеджмента [4,5], психологии [6] и социологии [2,3]. Среди них: Л. Терстоун [1], П. Бурдые [2], Д. Коулмен [3], Г. Беккер [4], Ли Якокка [5], Д. Гоулмен [6], Д. Карнеги [7], Р. Бар-Он [9], П. Саловой [10,11], Дж. Майер [10,11,12], Г. Гарднер [13], Д. В. Люсин [14]. Однако, до сих пор еще четко не определены роль и значение эмоционального интеллекта (EQ), не сформирован общий подход к существованию зависимости реализации руководством своего эмоционального потенциала и успешного функционирования предприятия.

Цель статьи.

На основе реализации теории динамических способностей и концептуальных положений EQ обосновать целесообразность аналитической оценки управленческих ресурсов предприятия посредством диагностики уровня эмоциональной компоненты в их базовых качествах.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Изучить когнитивное наполнение динамических способностей управленческого персонала предприятия и обосновать в качестве их доминирующего элемента - эмоциональную компоненту;
2. Рассмотреть сущностное содержание понятия «эмоциональный интеллект»;
3. Выделить базовые качества эмоциональной компоненты у менеджеров аппарата управления для последующей их оценки.

Динамические способности представляют собой «способности, с помощью которых менеджеры создают, интегрируют и реконфигурируют организационные ресурсы организации» (*Р. Аднер и К. Хелфат*). Известные ученые Р.Аднер и К. Хелфат предлагают рассматривать в составе динамических способностей следующие элементы (рис. 1).

Когнитивные (познавательные) способности - это способности сосредоточиваться и планировать работу, организовывать персонал, пользоваться словами, понимать, усваивать и интерпретировать факты. Когнитивные способности - это математические, логические, аналитические и умственные способности человека. Выдающийся американский психолог Луис Терстоун определил восемь составляющих когнитивных способностей, а именно:

- Способность воспринимать и сопоставлять пространственные паттерны;
- Способность к определению содержания слов, понимание речи и оперирование вербальными отношениями;
- Способность быстро продуцированы слова согласно соответствующих ограничений в их буквенном составе;
- Скорость и точность выполнения простых арифметических действий;
- Способность выводить правила, которым подлежит конкретный набор стимулов (индукция);
- Скорость и точность выявления определенных визуальных стимулов в массиве материала или сопоставления таких стимулов с другими (перцептивная скорость);
- Способность строить ход рассуждения от предпосылок к точным выводам (дедукция);
- Способность запомнить и воспроизводить слова и числа (механическая память) [1].