

Л.М. ВАРАВА, д-р екон. наук, проф., А.А. ДАНІЛОВА, студентка  
Криворізький національний університет

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Формування стратегічного потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств, забезпечення ефективності використання ресурсів зумовлене необхідністю досягнення стратегічної мети - підвищення конкурентоспроможності підприємства задля виживання на ринку. Вирішення даної проблеми актуальне не тільки для самих підприємств, але й для економіки країни в цілому, оскільки функціонування не тільки металургії, а і інших галузей залежить від сировинної продукції гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК). Отже, виникає потреба у визначенні особливостей оцінки потенціалу в умовах ГЗК та обґрунтуванні методичних засад його формування.

Існує декілька варіацій потенціалу підприємства: виробничий, економічний та стратегічний. За визначенням В. М. Авдеєнка та В. О. Котлова виробничий потенціал – це сукупність ресурсів господарської системи, що знаходяться в її використанні [1,с.21]. Згідно з цим визначенням безперервне виготовлення продукції є в пріоритеті, тому виробничий потенціал має здатність відновлюватися. Більш ширшим поняттям є економічний потенціал підприємства, що є узагальнюючим показником, головним елементом якого є виробничий потенціал.

Стратегічний потенціал підприємства являє собою сукупність ресурсів та резервів, які є в наявності у підприємства та пов'язані між собою, застосування яких забезпечує реалізацію основних стратегічних напрямів підприємства та формує перспективи майбутнього функціонування в змінних умовах зовнішнього середовища [2].

Процес формування стратегічного потенціалу передбачає створення такої системи управління ресурсами, яка б забезпечила спрямованість їх функціонування на досягнення стратегічних цілей підприємства.

Для комплексного дослідження формування стратегічного потенціалу підприємства необхідний аналіз кожної складової, взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними. Визначено, що для умов ПАТ «ПВДГЗК» складовими стратегічного потенціалу є такі його види: природний, технічний, технологічний, кадровий, матеріальний, фінансовий, інформаційний та інфраструктурний. Отже, для оцінки стратегічного потенціалу підприємства необхідно окремо оцінити кожен його вид і звести результати за допомогою їх синтезу.

У результаті формування методики оцінки структурних елементів стратегічного потенціалу для ПАТ «ПВДГЗК» необхідно визначити величини факторів та показників, які формують потенціал підприємства. Встановлення величин цих факторів дозволить здійснити порівняння з їхніми нормативними величинами, що дасть можливість визначити вектори зміни цих показників та проаналізувати їх вплив на відхилення фактичних розмірів потенціалу підприємства від оптимальних у процесі оптимізації стратегічного потенціалу для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ефективність використання стратегічного потенціалу ПАТ «ПВДГЗК» та його оптимальний рівень визначає стан ринків, темпи і напрями їх росту, а також їх кон'юнктура. В умовах ринку величина потенціалу ПАТ «ПВДГЗК» залежить від попиту на збагачену залізорудну сировину, тому необхідно визначити можливість нарощування виробничого потенціалу у випадку зростання попиту на залізорудну продукцію. Розрахунки показують, що на даний час комбінат використовує приблизно 238% виробничих потужностей за концентратом і 71% за агломератом по відношенню до потужностей на момент будівництва. У випадку росту попиту на залізорудну продукцію ПАТ «ПВДГЗК» буде спроможний зберегти провідні позиції на ринку.

### *Список літератури*

1. Авдеєнко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Ладонько Л.С. Стратегічний потенціал підприємства: формування та оцінка [Електронний ресурс] / Л.С. Ладонько, М.В. Ганжа // Науковий вісник Полісся No 2 (2). – 2015. - С. 109–114.– Режим доступу до ресурсу: [http://journals.uran.ua/nvp\\_chntu/article/view/51653](http://journals.uran.ua/nvp_chntu/article/view/51653).