УДК 658.5:011

Богдан О. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Обласного комунального вищого навчального закладу
«Інститут підприємництва «Стратегія»

Bogdan O. I.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Enterprise Economy Department
Regional Municipal Higher Education «Entrepreneurship Institute «Strategy»

СУТНІСНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS AND USING THE MICROECONOMIC-LEVEL POTENTIAL OF MODERN ENTERPRISE

Анотація. Проаналізовано класичні уявлення про потенціал підприємства та сформовано основні проблеми проведення сутнісного аналізу потенціалу підприємства. Визначені основні системні елементи та носії потенціалу на мікроекономічному рівні підприємства. Наведені основні наукові підходи та шляхи використання мікроекономічного потенціалу на сучасному підприємстві.

Ключові слова: адаптація, конкуренція, макрорівень, мікрорівень, мікроекономічний потенціал, покупці, постачальники, ресурси, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин протягом останніх десятиліть змінив наше уявлення про основну мету, механізми діяльності вітчизняних підприємств та шляхи підвищення їх ефективності. Величезних зусиль було докладено теоретиками та практиками з економіки щодо пошуку оптимальної моделі переходу від постсоціалістичної до сталої комерційно орієнтованої економіки. Як наслідок, визначення «підприємство» отримало нову сутність, яке знаходиться не тільки в економічно-виробничій площині, а визначається у широкому розумінні як система, підпорядкована загальноекономічним законам, зі своїми можливостями, наявними силами та компетенціями, запасами та засобами, раціональний розподіл яких став запорукою досягнення поставлених завдань.

Поширені в наукових роботах підходи щодо визначення сучасного підприємства та його економічного середовища мають здебільшого функціональний характер, що значно звужують поле творчий пошук для вирішення як стратегічних, так і тактичних завдань підприємства. Перехід від «об'єктно-ресурсної» організації діяльності підприємства до «суб'єктно-компетенційної» може бути більш ефективним і дає дослідникам можливість звернутися до об'єктивних законів економіки у побудові алгоритмів пошуку та реалізації ринкового потенціалу сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формалізації процесу узгодження інтересів підприємства з його навколишнім середовищем вже давно є предметом дослідження провідних зарубіжних та вітчизняних економістів. Так, враховуючи те, що діяльність підприємства за своєю сутністю має системні ознаки, рівень досягнення його цілей визначається рівнем потенціалу підприємства. Дослідженням потенціалу підприємства займалися такі видатні вчені, як Л.І. Абалкін, Б.Є. Бачевський, А.Я. Берсуцький, Е.А. Божко, О.М. Волкова, В.Н. Гавва, В.А. Ткаченко, В.О. Касьяненко, Б.І. Холод, Б.Г. Шелегеда та інші. Тому в теорії мають місце різні погляди авторів щодо сутності, класифікації та структури потенціалу підприємства.

В етимологічному контексті слово «потенціал» означає «приховані можливості» [1, с. 115–116]. У загальному розумінні «потенціал» розглядається як «засоби, запаси, джерела, які є й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання, реалізації можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [2, с. 52–53]. Саме потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних рішень та визначає напрями розвитку підприємства, виходячи з ринкових умов, який зумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. До сьогодні, визначення економічного потенціалу підприємства не позбулося свого функціоналізму і передбачає наявність великої, складно керованої системи з організації та контролю. Відсутність адаптаційних підходів щодо ефективного використання підприємством потенціалу безпосереднього оточення значно знижує його рівень конкурентоспроможності.

Непередбачуваність сучасних процесів розвитку економіки і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричиняють руйнацію структури потенціалу, що приводить до порушення пропорцій між основними елементами соціально-економічних системи. Тому ідентифікація загроз та можливостей ринкового середовища, формування відповідного організаційного інструментарію та виявлення нових передумов для формування потенціалу підприємства є актуальним завданням і актуальною проблемою. Доцільним є формування відповідного мікроекономічного профілю підприємства, оскільки незадовільний стан вирішення цієї проблеми є об'єктивним фактором, що стримує розвиток підприємства. Так, зокрема, недостатньо висвітленим залишаються питання розвитку потенціалу підприємства на мікроекономічному рівні.

Метою статті є аналіз класичних уявлень про потенціал підприємства, визначення основних проблем проведення сутнісного аналізу потенціалу підприємства, встановлення основних системних елементів і носіїв потенціалу на мікроекономічному рівні підприємства, визначення основних підходів та шляхів використання мікроекономічного потенціалу на сучасному підприємстві.

Результати дослідження. Поняття «потенціал» в сучасних умовах стає важливою економічною категорією. Різноманіття підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства дає підставу вважати його багаторівневим і багатоаспектним поняттям, зміст якого розкривається за різноманітністю його класифікації [3, с. 75–76].

Класичне уявлення про потенціал підприємства дає змогу виділити такі його класифікаційні ознаки: об'єкт дослідження, рівень абстрагованості, галузева ознака, принцип ієрархії, сфера реалізації, елементний склад, спектр урахування можливостей, функціональний напрям формування та використання, спрямованість діяльності підприємства, рівень використання.

До найпоширеніших визначень потенціалу відносять: господарський потенціал, економічний потенціал, інтелектуальний потенціал, природно-ресурсний потенціал, кадровий потенціал, виробничий потенціал, організаційний потенціал, потенціал соціального розвитку.

З огляду стратегічного розвитку підприємства, найбільш цікавим є дослідження економічного потенціалу, який розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства й одночасно зображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінення його роботи. Іншими словами, підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, завдяки чому воно трансформується відповідно до мінливого зовнішнього (й/або внутрішнього) середовища.

Необхідно зазначити, навіть якщо погляди щодо структури потенціалу підприємства збігаються, повна характеристика цього терміна досі не надана. Найбільш перспективними, на наш погляд, є наукові дослідження багатогранність потенціалу, в яких разом із внутрішнім (ресурсним) розглядаються і зовнішні аспекти структури, що дає більш повне уявлення про структуру потенціалу та його елементний склад.

На сьогодні широкого використання здобуло тлумачення структури потенціалу, відповідно до якого розрізняють такі його види: макро- і мікрорівні. Макрорівень охоплює найбільш стійкі (інваріантні) зв'язки системи, а мікрорівень – змінні (вірогідні). У разі такого підходу структура потенціалу підприємства отримує певне розмежуванням суб'єктних та об'єктних складових.

Об'єктні складові можуть бути пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Суб'єктні складові пов'язані з суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський соціальні чинники раціонального споживання об'єктних складників. Таким чином, суб'єктні складові потенціалу підприємства в умовах ускладнення навколишнього середовища набувають вирішального значення [4, с. 30–31].

Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує проблема формування уявлення про потенціал на мікроекономічному рівні підприємства. Визначення поняття «мікроекономічний потенціал» практично відсутнє в наукових працях вітчизняних економістів. Зосередження дослідників на визначенні потенціалу підприємства як певного накопичуваного ресурсу значно обмежує його практичне застосування.

Мікроекономічний потенціал підприємства може бути визначений як складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація основана на загальноекономічні закономірності розвитку, від вміння використання яких залежить ефективність підприємства [5, с. 13–14]. Тому мікроекономічний потенціал підприємства можна охарактеризувати так:

1. Потенціал підприємства визначається кон'юнктурою його реальних можливостей в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності.

2. Потенціал підприємства визначається не тільки наявними можливостями, а й навичками різних категорій персоналу до його використання у виробничо-комерційній системі.

3. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (прибутку) визначаються також формою підприємництва й адекватної до неї організаційної структури підприємства.

Таким чином, формування потенціалу на мікроекономічному рівні підприємства – це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Одним з основних завдань управління мікроекономічним потенціалом підприємства є підвищення рівня його використання до оптимального значення, яке визначається, виходячи з обраних цілей і стратегій розвитку підприємства.

При цьому слід ураховувати, що, з одного боку, підприємство представляє собою складну економічну систему, яка має певні властивості, з іншого – мікроекономічне середовище (комплекс факторів, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства).

Мікросередовище складається з людей, груп та організацій, які безпосередньо впливають на основні сфери діяльності підприємства. Вивчення можливостей мікроекономічного середовища організації базується на аналізі стану його складників [6, с. 84–85]. При цьому організація має змогу впливати на характер і зміст цієї взаємодії, тим самим вона може активно брати участь у формуванні додаткових можливостей і запобігати появі загроз її подальшому існуванню. У загальному вигляді до мікроекономічного середовища організації входять:

– покупці;
– постачальники;
– конкуренти;
– ринок робочої сили.

Аналіз покупців як компонента безпосереднього оточення організації, у першу чергу, має завдання скласти профіль тих, хто купує продукт, виготовлений підприємством. Такий профіль може бути складений за такими характеристиками:

– географічне місце розташування покупця;
– демографічні характеристики покупця (вік, освіта, сфера діяльності);
– відношення покупця до продукту та його якості.

Аналіз постачальників направлений на виявлення тих особливостей діяльності, від яких залежить ефективність їх роботи. До них можна віднести: собівартість, терміни розрахунку, умови доставки товару тощо. Конкурентну силу постачальника визначають такі фактори:

– наявність масштабних постачальників;
– рівень спеціалізації постачальника;
– відсутність замінників товарів тощо.

Вивчення конкурентів займає важливе місце в процесі формування мікроекономічного потенціалу підприємства, спрямованого на виявлення слабких і сильних сторін конкурентів та є базою для побудови стратегії конкурентної боротьби.

Мета аналізу ринку робочої сили – виявити потенційні можливості для забезпечення організації необхідними кадрами. Організація має вивчати ринок робочої сили з точки зору наявності кадрів необхідної спеціальності й кваліфікації, рівня освіти, вікового складу.

Мікроекономічне середовище кожного підприємства унікальне, і це зумовлює форми і методи управління ним. Саме мікроекономічне середовище дає можливість більш детально аналізувати безпосереднє оточення підприємства, управляти його розвитком, ураховуючи виробничі реалії, собівартість і споживчі вартості, обмеження ресурсної бази та специфіка роботи кожного підприємства.

Мікроекономіка підприємства дає змогу регулювати наявний комплекс часто протилежних інтересів, гармонізує їх шляхом внутрішньоекономічного механізму. Останній є інструментом, що дає змогу узгоджувати й оптимізувати рішення, сповіщати про них споживачів та інші зацікавлені сторони, вносити корективи у розподіл ресурсів. Використовуючи мікроекономічний підхід в управлінні підприємством, можна визначити оптимальні варіанти бюджетних витрат, позабюджетних інвестицій, допустимі межі, норми та види ініціативної економічної діяльності.

Використання мікроекономічного потенціалу сучасного підприємства може реалізовуватися через побудову відповідної економічної стратегії та передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних та оперативних цілей діяльності підприємства [7, с. 110–115]. При цьому може бути використана така система наукових підходів:

1. Системний підхід передбачає застосування параметрів входу–виходу за показниками якості, витрат, термінів, ціни, зворотного комунікаційного зв'язку між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням.

2. Маркетинговий підхід передбачає формування можливостей підприємства, орієнтуючись на споживача на основі аналізу та прогнозування ринкових потреб, конкурентоспроможності та конкурентних переваг тощо.

3. Комплексний підхід ураховує технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні та інші аспекти діяльності підприємства.

4. Динамічний підхід дає змогу розглянути потенціал підприємства в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і співпідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на певному тимчасовому відрізку.

5. Структурний підхід у процесі формування потенціалу зосереджується на його структуризації й визначенні значущості, пріоритетів серед елементів з метою встановлення раціональності співвідношення й підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

У зв'язку з тим, що формування мікроекономічного потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтовним на максимальну результативність взаємодії з зовнішнім середовищем, важливо розробити механізми визначення, які саме фактори зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їх збалансованість та ефективність використання.

Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє, тому вони базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого в процесі формування потенціалу був визначений вище. Крім того, найважливіші передумови пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також повинні бути враховані й внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

Висновки. Процес визначення потенціалу підприємства має базуватися не тільки на усвідомленні економічно-виробничих процесів, а й на новій адаптаційній сутності підприємства. Недоліки традиційних внутрішньоекономічних підходів до формування потенціалу підприємства вимагають орієнтації на більш динамічне мікроекономічне середовище організації.

Реалізація мікроекономічного потенціалу підприємства ґрунтується на перевагах зовнішніх аспектів його структури та являє собою процес ідентифікації й створення низки можливостей підприємницького характеру та побудова на основі структуризації отриманих результатів оптимальних організаційних форм. Аналіз складників мікросередовища підприємства дає можливість створити відповідний неповторний мікроекономічний профіль підприємства та на його основі сформувати економічну стратегію.

Отже, проблему використання мікроекономічного потенціалу сучасного підприємства слід розв'язувати за допомогою комплексного наукового підходу, що дасть змогу виявити закономірності його розвитку, обґрунтувати оптимальну організаційно-економічну модель поведінки.

Окремо зазначимо, що дослідниками проблем мікроекономічного потенціалу підприємства майже не проведено роботу зі структуризації суб'єктних та об'єктних складових потенціалу підприємства в умовах ринкового господарювання. Не сформованою залишаються методологічна база щодо проведення мікроекономічного аналізу, недостатньо вивчений передовий зарубіжний досвід щодо практичного застосування мікроекономічного потенціалу. Також більш глибокого вивчення вимагають питання мотиваційного характеру у реалізації переваг мікроекономічного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Вільямсон О.Е. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / за ред. О.Е. Вільямсон, С.Дж. Вінтер; пер. з англ. А.В. Куликова. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
2. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посібник] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Касьяненко В.О. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії / В.О. Касьяненко // Економіка розвитку. – 2012. – № 2. – С. 74–81.
4. Pettegrew A.M. The Management of Strategic change / A.M. Pettegrew. – New York: Blackwell Pub, 1988. – 370 p.
5. Бачевський Б.Є. Потенціал функціональних систем підприємства / Б.Є. Бачевський // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2007. – № 9 (15). – Ч. 2. – С. 12–16.
6. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: [монографія] / В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2008. – 274 с.
7. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [монографія] / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 219 с.

Аннотация. Проанализированы классические представления о потенциале предприятия и сформулированы основные проблемы проведения понятийного анализа потенциала предприятия. Определены основные системные элементы и носители потенциала на микроэкономическом уровне предприятия. Представлены основные научные подходы и пути использования микроэкономического потенциала на современном предприятии.

Ключевые слова: адаптация, конкуренция, макроуровень, микроуровень, микроэкономический потенциал, покупатели, поставщики, ресурсы, стратегия.

Summary. In this work there have been considered the basic problem of the analysis of potential enterprises. Classical idea of the potential of the company have been analyzed and formulated the basic problems of the analysis of potential business. Also have been identified the main objects of enterprise potential at microeconomic-level and presented the main ways to use in the modern enterprise.

Key words: adaptation, competition, macro, micro, E-macroeconomic potential buyers, suppliers, resources, strategy.