

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА ГАЛУЗЕЙ

УДК 338

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Філіппова С.В.

Боденчук Л.Б.

Проаналізовано сучасні наукові підходи щодо визначення і формування економічного потенціалу підприємства, визначено основні тенденції та фактори впливу на економічний потенціал промислових підприємств. Виконане системне дослідження загальної характеристики потенціалу підприємства та визначені пріоритетні напрями вибору розвитку економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано необхідність розуміння потенціалу підприємства в єдності всіх його елементів, підпорядкованих досягненню загальних цілей підприємства.

Ключові слова: *потенціал підприємства, фактори впливу на економічний потенціал підприємства, елементи потенціалу підприємства.*

ВСТУП

Парадигма бізнесу та підприємницької діяльності полягає в тому, що кожне підприємство, володіючи власністю, прагне її примножити. Результат використання власності, що залежить від підприємливості менеджерів, має на увазі ефективне використання потенціалу підприємства. У розвитку сучасних уявлень про потенціал можна виділити три напрямки. Представники першого (Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та інші) стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик.

Друга група авторів (М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андреев та інші) уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Вони стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва.

Учені третього напрямку (І. Ансофф) розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – чим вдаліше склалася структура об'єкта, чим більше відповідають один одному його структурні та функціональні елементи, тим вищими будуть його потенціал і ефективність.

Метою дослідження є розробка теоретичних основ та науково-методичних засад формування економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах.

Відповідно до сформульованої мети було поставлено і розв'язано наступні задачі:

- проаналізовано сучасні підходи до формування потенціалу підприємства та визначення його основних складових;

- виділено основні фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають істотний вплив на формування економічного потенціалу підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Потенціал підприємства - поняття багатогранне, наявність якого визначається як зовнішньої, так і внутрішнім середовищем. В загальному розумінні, "потенціал підприємства" розуміється як сукупність засобів і можливостей підприємств у реалізації своєї місії в даних умовах господарювання.

Потенціал підприємства повинен володіти специфічними властивостями:

- Достатності для забезпечення безперервного розвитку підприємницької діяльності;
- Адаптивності для забезпечення його розширеного відтворення відповідно до змін зовнішнього середовища;
- Саморегулювання і саморозвитку відповідно до зміни внутрішнього середовища в період інноваційних перетворень.

Економічний потенціал підприємства - це сукупність можливостей: наявність сучасної технології, обладнання, підготовлених кадрів, сукупність необхідних ресурсів (матеріальних, фінансових, інноваційних, організаційних та ін), що забезпечують функціонування і стратегічний розвиток підприємства з метою збільшення власності і підвищення результативності діяльності. Для підвищення ефективності функціонування підприємства необхідно володіти відповідними інструментами для виявлення, оцінювання, формування і управління власним потенціалом.

Сучасні дослідники вважають за необхідне розрізняти поняття виробничо-економічного і ринкового потенціалу підприємства. Крім того, у якості його найважливіших складових необхідно розглядати також застосовувані технології й управлінські ресурси. Нарощення виробничо-економічного потенціалу підприємств є одним з найважливіших завдань економічної політики. До головних складових виробничо-економічного потенціалу підприємства необхідно віднести виробничу, економічну і фінансову складові.

Щодо підприємства, «ринковий потенціал» розглядається як одна з важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього та внутрішнього середовища і використовується для оцінки його роботи. Ефективне використання та вдосконалення ринкового потенціалу є безперервним процесом активного пристосування суб'єкта господарювання до змін умов функціонування. В процесі управління підприємством діє система комунікацій — сукупність елементів, безпосередньо пов'язана з цілями, функціями, оргструктурою підприємства, напрямками інформаційних потоків, технологією їх передання, розробленням комунікаційних стратегій в управлінні. Такою системою є маркетингова система комунікацій. Сутність ринкового потенціалу - це максимальна можливість використання підприємством всіх передових ідей і розробок в області маркетингу та системою маркетингових комунікацій підприємства. Структура ринкового потенціалу підприємства повинна характеризуватися наступними основними рисами: стійкістю, стабільністю, гнучкістю, пропорційністю, збалансованістю [1]. В структурі ринкового потенціалу окремим блоком виділяють ресурси, які є в розпорядженні підприємства. При їх класифікації частіше виділяють трудові, інформаційні, фінансові і матеріальні (виробничо-технічні) ресурси. Трудові ресурси іноді пропонується розглядати як інтелектуальні (з цим можна погодитися, оскільки персонал, по суті, є носієм інтелекту). Більшість авторів надають їм першорядне значення, оскільки люди - найважливіший ресурс будь-якої організації і є центральною ланкою в будь-якій системі управління. З метою стратегічного аналізу людські ресурси підрозділяються на три складові - особи, які приймають рішення, колектив підприємства (співробітники як єдине ціле) і персонал як трудовий потенціал. Доцільність такого підходу багато в чому залежить від глибини аналізу і рівня системи стратегічного управління на підприємстві в цілому.

Крім ресурсної складової, в сучасній економічній теорії виділяють блок управління. У ньому, як правило, розрізняють три підсистеми: планування - спрямована на виявлення майбутнього потенціалу успіху; реалізації - мають завданнями створення нового потенціалу і перетворення існуючого в чинники успіху; контролю - виконує функції перевірки ефективності здійснення планів і рішень і постійного контролю за достовірністю планових передумов [2].

Економічний потенціал підприємства має відображати різні стадії ринкової взаємодії і використання ресурсів: економічні ресурси (природні, трудові, капітал), фактори виробництва (залучені у виробничий процес економічні ресурси), доходи, розподілені за факторами виробництва, ринкові ресурси (засоби маркетингових комунікацій підприємства). Звідси виводяться іманентні складові (елементи) загального економічного потенціалу, що відображають відповідний етап (стадію) взаємодії ресурсів: ресурсний потенціал (з економічних ресурсів); виробничий потенціал (за факторами виробництва); фінансовий потенціал (за доходами); ринковий потенціал (за маркетинговими комунікаціями).

Формування потенціалу підприємства - це процес визначення і створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для забезпечення стабільного розвитку та ефективного відтворення. Оскільки потенціал підприємства є складною економічною системою, то, бажаючи домогтися максимального ефекту його формування (синергетичного ефекту), необхідно оптимально формувати кожен його структурну складову. Це, безумовно, складна і теоретична і практична задача, однак, без її рішення ми не досягнемо стабільності розвитку, і може створитися загроза необхідності залишити ринок. На рис. 1 представлена класифікація факторів, що впливають на процес формування економічного потенціалу підприємства.

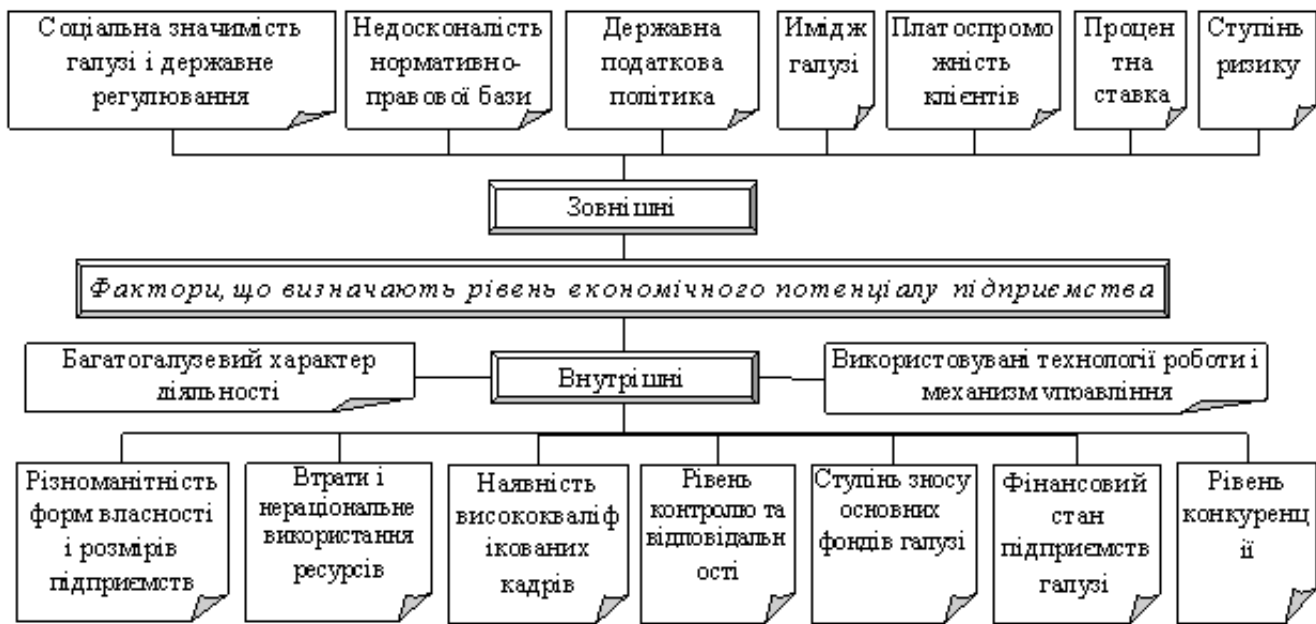


Рис. 1 Класифікація факторів, що впливають на процес формування економічного потенціалу підприємства (Джерело: власна розробка)

Проведені дослідження показують, що існування особливостей формування потенціалу підприємства залежить від сфери бізнесу. Досить часто саме ці специфічні фактори визначають успішність або, навпаки, невдачі в довгостроковій перспективі. Тому, залежно від типу виробництва, слід виділяти ті фактори зовнішнього середовища, які надають більший вплив на ту чи іншу складову потенціалу. Це дозволить уникнути надмірного ускладнення моделі формування потенціалу в цілому. Однак, при вирішенні питання про те, який чинник враховувати, а який на дану структурну одиницю потенціалу не робить істотного впливу і його допустимо не розглядати, слід залучати досвідчених експертів в даній сфері і на них буде покладена відповідальність за адекватність майбутнього результату. Крім цього, у структурі кожної соціально-економічної системи слід виділяти ключові точки, що зумовлюють розвиток всієї структури (потенціалу) внаслідок комплексних зв'язків, мультиплікативних ефектів і феномена синергії.

Модель економічного потенціалу будь-якого підприємства визначається:

- обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю зайнятих, основними виробничими та невиробничими фондами, оборотними фондами або матеріальними запасами, фінансами та нематеріальними ресурсами - патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);
- здібностями співробітників (спеціалістів, робітників, допоміжного персоналу) до створення будь-якої продукції, іншими словами, їх освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;
- здібностями менеджменту оптимально використовувати наявні у підприємства ресурси (підготовкою, талантом і професійною адаптацією менеджерів, вмінням створювати і оновлювати організаційні структури підприємства);
- інноваційними здібностями (тобто здібностями підприємства до оновлення виробництва, зміни технології і т. д.);
- інформаційними здібностями (тобто здібностями обробляти і "перетравлювати" інформацію для використання її у виробництві);
- фінансовими здібностями (кредитоспроможністю підприємства, внутрішньої і зовнішньої заборгованістю в області фінансів та ін.).

Усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з другого - вони чутливі до досягнень науково-технічного прогресу. Головним критерієм вибору пріоритетного напрямку розвитку економічного потенціалу підприємства служить адаптація ресурсних і потенційних можливостей підприємства до конкретної ринкової ситуації. Під пріоритетним напрямком розвитку економічного потенціалу підприємства слід розуміти першочергове направлення зміни і ресурсно-інноваційного розвитку структурних елементів даного потенціалу, здатне внести найбільший внесок у підвищення конкурентоспроможності підприємства, забезпечення його стійкості та економічної безпеки. Пріоритетні напрямки покликані стати одним з ключових елементів механізму підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства, що забезпечують підвищення інноваційної активності та стратегічної гнучкості підприємства, зростання його конкурентоспроможності та результативності діяльності. Тому елементи потенціалу підприємства мають функціонувати одночасно і в сукупності, бо закономірності розвитку можливостей підприємства не можуть бути розкриті окремо, а тільки в їхньому поєднанні,

що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами. Однією з основних цілей їх формування є визначення базових орієнтирів для розробки та реалізації стратегії розвитку підприємства, його науково-технічної та інноваційної політики. Основна складність при цьому полягає в узгодженні цілей і потреб різних підрозділів підприємства і його бізнес-процесів, у зв'язку з чим при розробці пріоритетних напрямків необхідно враховувати взаємопов'язані завдання різних секторів. Вибір того чи іншого пріоритетного напрямку розвитку економічного потенціалу залежить від поточних цілей і завдань функціонування підприємства, а також стратегії його розвитку. Їх реалізація визначається поточним рівнем ресурсного забезпечення підприємства та можливостями його розвитку і нарощування.

Формування пріоритетних напрямків розвитку економічного потенціалу підприємства ґрунтується на такій послідовності кроків:

- аналіз поточної кон'юнктури ринку, ключових напрямків технологічного розвитку, тенденції зміни існуючих і формування нових ринків товарів і послуг на основі використання нових технологій;

- аналіз і моніторинг пріоритетних напрямків розвитку науки, технологій і техніки та тих з них, які володіють найбільшим інноваційним потенціалом;

- оцінка найбільш ймовірних тенденцій інноваційного та технологічного розвитку та прогнозованих у зв'язку з цим структурних зрушень в економіці, соціально-економічних та інших факторів, що впливають на можливі траєкторії економічного і науково-технічного розвитку на різних рівнях господарювання;

- визначення основних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, найважливіших інноваційних продуктів і послуг, які можуть бути отримані в результаті реалізації поточного рівня потенціалу підприємства;

- розробка заходів, спрямованих на практичну реалізацію пріоритетних напрямків, включаючи інноваційні проекти та інші інструменти науково-технічної, інноваційної, інвестиційної, кадрової, ресурсної політики підприємства.

Найбільш доцільним і ефективним для вирішення проблеми формування економічного потенціалу є застосування системного і ситуаційного підходу.

Основні принципи формування та функціонування економічного потенціалу:

- системний підхід, який полягає в тому, що кожне економічне явище розглядається і оцінюється у взаємодії з іншими явищами, при цьому всі інші елементи об'єкта і відбуваються в ньому процеси взаємопов'язані з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх чинників;

- комплексне рішення проблеми, яке передбачає, перш за все, досягнення пропорційності і збалансованості виробничих ресурсів як за обсягами, так і за часом їх використання на основі глибокого аналізу організаційних, економічних, технічних і соціальних умов і факторів виробництва;

- розглядання підприємства як цілеспрямованої системи, що має кілька цілей; постановка кількох цілей на верхньому рівні пояснюється прагненням до постійного розвитку в області розробки нових ідей, виробництва, фінансів, збуту;

- моделювання цілісної системи з урахуванням того, що зміна одного елемента обов'язково торкнеться області функціонування інших елементів, пов'язаних з ним безпосередньо або через інші елементи;

- дослідження економічного стану підприємства в динаміці (розвитку).

Зміна економічного потенціалу відбувається в результаті фінансово-господарської діяльності підприємства. Наявний на певну дату у підприємства економічний потенціал - це результат його фінансово-господарської діяльності. Збільшення економічного потенціалу підприємства розглядається як результат фінансово-господарської діяльності, що дозволяє вирішити задачу комплексного аналізу розвитку підприємства. Аналіз використання економічного потенціалу, дозволить виявити резерви його збільшення. Якщо метою діяльності підприємства є збільшення економічного потенціалу, тобто збільшення можливостей для подальшого розвитку підприємства, то результат діяльності підприємства - зміна майнового потенціалу та стійкості фінансового становища. Автор, як і багато вчених, вважає, що нарощувати свій майновий потенціал підприємство має переважно за рахунок власних джерел. Якщо економічний суб'єкт розвивається за рахунок власного капіталу, то у нього є майбутнє. Збільшення власності підприємства за рахунок додатково виникають зобов'язань повинно бути обґрунтованим. Залучення позикового капіталу повинно бути економічно вигідним, при цьому вартість залученого капіталу повинна бути нижче фінансового результату від використання матеріальних ресурсів. Забезпечити фінансову стійкість економічного суб'єкту дозволяє наявність в достатній кількості власного капіталу.

ВИСНОВКИ

Потенціал є динамічна система, що об'єднує в собі три рівні зв'язків часу і простору, що функціонують в єдності. Ці зв'язки детермінують прояв потенціалу в різних формах. По-перше, потенціал характеризує минуле. В цьому випадку він виступає в якості "ресурсу", оскільки втілює в собі накопичені системою характеристики, що дозволяють їй функціонувати. По-друге, він відображає сьогодення, тобто реально використовуються або використовуються наявні здібності. В даному випадку "потенціал" близький за значенням терміну "резерв". По-третє, він спрямований на майбутнє, тобто постійно змінюється, розвивається, накопичує нові здібності, характеристики,

включаючи елементи майбутнього розвитку. Економічний потенціал підприємства є інтегральна оцінка потенційних можливостей, укладених в ресурсному потенціалі, і реалізації їх для досягнення економічного ефекту. Отже, економічний потенціал підприємства характерний не тільки наявністю ресурсів, а й ефективністю їх використання, оскільки деякі організації, що мають однакові потенційні можливості, відрізняються ефективністю їх використання, а внаслідок - економічний потенціал вище там, де більш ефективно використовують свої можливості.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гунина И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // Машиностроитель. — 2004. — № 11. — С. 24-28.
2. Ерыгин Ю.В. Потенциал: содержание и структура / Ю.В. Ерыгин, Т.Р. Улицкая. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sciencebsea.bgita.ru/2008/ekonom_2008/erygin_potencial.htm
3. Кухаренко С. И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия: монография / С.И. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров. — Челябинск: изд. центр ЮУрГУ, 2009. — 181 с.
4. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин и др. — М.: ИТД «Университетская книга», 2002. — 310 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

Філіппова Світлана Валеріївна, д.е.н., професор, директор інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій, завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеського національного політехнічного університету, тел. (048) 734-84-31, e-mail: jackal@te.net.ua

Боденчук Лілія Борисівна, старший викладач кафедри економіки бухгалтерського обліку та аудиту Ізмайльського інституту водного транспорту, e-mail: lb-izm@mail.ru