

УДК 338.1.

DOI: 10.15587/2313-8416.2019.178970

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В. І. Троян

У статті проаналізовані сучасні наукові підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства, визначено основні тенденції та фактори впливу на економічний потенціал будівельних підприємств. Стаття присвячена вивченню теоретико-методологічних підходів до визначення економічного потенціалу розвитку будівельних підприємств. Виконано системне дослідження загальної характеристики потенціалу підприємства та визначено пріоритетні напрямки вибору розвитку економічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано необхідність розуміння потенціалу підприємства в єдності всіх його елементів, підлеглих досягненню загальних цілей підприємства

Ключові слова: потенціал підприємства, оцінка, будівельна галузь, ресурси, бренд, економіка, розвиток, інвестиційна привабливість, методи, інвестиції

Copyright © 2019, V. Troian.

This is an open access article under the CC BY license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>).

1. Вступ

Проблема розвитку потенційних можливостей підприємств будівельної галузі входить в найбільш важливі завдання в їх діяльності. Будівництво як галузь займає одне з провідних місць в індустріальному комплексі країни і вносить величезний внесок до розвитку всіх без виключення галузей народного господарства. Удосконалюються будівельні матеріали і конструкції, підвищується індустріальність і різноманітність збірних будівель і споруд. Виникають нові технологічні процеси будівельного виробництва. Останніми роками відбувається швидке і значне ускладнення будівельних об'єктів, на що істотний вплив установлює створення нових ефективних технологічних процесів та їх комплексна механізація і автоматизація. Будівельні організації мають взаємозв'язки практично зі всіма галузями господарства і відомствами, які виступають в ролі постачальників матеріалів, конструкцій машин, або є замовниками (у країні функціонує величезна кількість організацій-замовників) і споживачами будівельної продукції [1]. У розміщенні капіталовкладень в підприємства будівельної індустрії управлінні інвестиційними процесами беруть участь всі функціональні галузеві і регіональні відомства. Великі резерви будівельного виробництва поміщені у вирішенні проблем підвищення ефективності виробничо-економічного потенціалу (ВЕП), які синтезують багато теоретичних, методологічних проблем проектування, виготовлення матеріалів і конструкцій та їх розміщення для потреб будівництва. Вивчення теорії і практики будівельного комплексу, аналіз численних причин відхилення запланова-

них показників від досягнутих за об'ємом і якістю будівельної продукції дозволяють стверджувати, що ВЕП в значній мірі формується і зумовлюється на стадії підготовки будівництва в процесі проектування будівельних об'єктів і методів їх забезпечення готовими матеріалами і конструкціями. Для вирішення проблем, що склалися в галузі на сьогодні, необхідними є розробка і впровадження нових методів управління розвитком, оновленням виробничого потенціалу, освоєнням сучасних видів будівельних матеріалів, а також підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств будівельної індустрії [2].

Світовий досвід, у тому числі практика управління економічними процесами у країнах з розвинутою ринковою економікою, свідчить, що галузеві підходи посідають значне місце у системі управління підприємствами.

На розробку та використання бренду будівельних підприємств у контексті його управління здійснюють вплив зовнішні фактори, стан та трансформаційні процеси, що відбуваються у будівельній сфері. Зокрема, на думку експертів проблемними аспектами функціонування будівельної сфери є обмеженість коштів, низька платоспроможність населення, високі кредитні ставки [1]. Слід також вказати на проблемні аспекти пов'язані із:

- забезпеченням надійності функціонування підприємств будівельної сфери;
- формуванням беззбитковості діяльності суб'єктів господарювання;
- сезонним характером робіт і скороченням тривалості будівництва;

- підвищенням якості будівельної продукції;
- визначенням можливостей застосування сучасних технологій, методів і моделей реалізації будівельних проектів;
- зростанням інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності будівельних підприємств;
- формуванням бренду будівельних підприємств, зростанням їх ділової репутації;
- забезпеченням безпеки здійснення будівельних робіт;
- раціональним природокористуванням та охороною навколишнього середовища.

2. Літературний огляд

Останніми роками з'являються досить масштабні роботи, у яких комплексно досліджуються питання ефективного використання та оцінки економічного потенціалу будівельних підприємств. Дослідженнями основних складових економічного потенціалу підприємств займаються багато вітчизняних та іноземних науковців, однак не існує однозначності у визначених категоріях та методах їх оцінювання [3].

Варто виділити значний внесок вітчизняних вчених у дослідження економічного потенціалу, як основи розвитку будь-якого підприємства, зокрема питання походження, сутності категорії «економічний потенціал», проблеми його формування та розвитку. Українські науковці особливу увагу приділяли дослідженню структури та основних складових елементів потенціалу [4].

В той же час певні дослідники проводять аналіз окремих складових потенціалу, не приділяючи достатньо уваги дослідженню «економічного потенціалу», що є фінансовим вираженням елементів потенціалу підприємств. В сучасній науковій думці залишаються недостатньо висвітленими питання теоретико-методичних підходів, стратегії формування та розвитку економічного потенціалу підприємства [5].

3. Мета та задачі дослідження

Метою статті є окреслення основних методів оцінки потенціалу будівельних підприємств України.

Відповідно до поставленої мети було виокремлено наступні завдання:

- визначити поняття «економічний потенціал будівельних підприємств»;
- структурувати потенціал за елементами;
- узагальнити сучасні методичні підходи до оцінки економічного потенціалу будівельних підприємств.

4. Визначення й обґрунтування основних складових економічного потенціалу будівельних підприємств

Для вирішення проблем у будівельній сфері пропонується зниження рівня впливу дозвільної системи, бюрократичної складової, впровадження спрощених процедур: «дозвіл на будівництво можна буде отримати втричі швидше, ніж сьогодні, загальна кількість погоджень зменшиться майже в чотири рази. Знижується і бюрократична складова. Санстанція, пожежники, екологи та інші структури, що

здійснюють перевірки, будуть задіяні тільки один раз – під час погодження містобудівної документації. Проведення більшості підготовчих робіт буде базуватися на повідомному принципі. Приватні будинки, дачі можна буде будувати за спрощеною процедурою погодження» [6, 7].

Деякі науковці, характеризуючи проблеми, що виникають у будівельному комплексі, наголошують на тому, що «в умовах ринкової економіки при обмеженості фінансових ресурсів українських підприємств будівельного комплексу особливої актуальності набуває питання пошуку джерел їх фінансування, формування раціональної структури інвестицій та забезпечення інвестиційної діяльності на всіх рівнях (міжгалузевому, міжрегіональному, світовому)».

Визначені напрями для зростання ефективності функціонування будівельної сфери:

- підвищення надійності функціонування будівельних підприємств;
- забезпечення дотримання договірних відносин між всіма групами зацікавлених осіб, що функціонують у будівельній сфері;
- забезпечення безбитковості діяльності будівельних підприємств;
- скорочення тривалості будівництва за відповідними будівельними проектами;
- зростання конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості будівельних підприємств;
- забезпечення мобільності будівельних підприємств;
- формування та зміцнення бренду;
- зниження ризиків, що виникають при реалізації будівельних проектів [8, 9].

На функціонування будівельної сфери впливають зовнішні умови, які пов'язані із:

- формуванням та будівництвом національної держави;
- розвитком ринкової економіки;
- демократизації політичної системи;
- формування громадянського суспільства [10].

На політичних аспектах щодо впливу на розвиток держави і сфер економіки наголошують вчені.

На функціонування будівельної сфери впливають трансформаційні процеси, які характеризують внутрішні і зовнішні умови, їх взаємозв'язки.

Особливе значення має впровадження у будівельній сфері енергоефективних технологій, зростання якості будівельної продукції, зниження впливу бюрократичного апарату, забезпечення залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, активізація державних житлових програм та протидія рейдерству [4].

Потенціал підприємства як економічну систему можна розглядати з різних точок зору, ґрунтуючись на ресурсній концепції (як сукупність ресурсів і зв'язків між ними), функціональній (як сукупність функцій, які забезпечують реалізацію здібностей та можливостей), ресурсно-цільовій (як сукупність ресурсів і здібностей щодо досягнення певних результатів, цілей) та інших концепціях. Економічний потенціал перебуває в процесі відтворення через призму таких його елементів, як трудові та природні ресурси, капітал та інформація. Ресурси є базовими

елементами потенціалу, що дають змогу реалізувати наявні можливості [11]. Виділяють такі види використуваних ресурсів:

- технічні (особливості виробничого устаткування, необхідних матеріалів);
- технологічні (динамічність технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки);
- кадрові (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхня здатність пристосовуватися до змін цілей підприємства);
- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керівної системи);
- інформаційні (характер інформації про можливість підприємства у внутрішньому середовищі, можливість її розширення);
- фінансові (склад капіталу, ліквідність, можливість отримання кредитів) [12].

Значну увагу економісти приділяють визначенню й обґрунтуванню основних складових економічного потенціалу підприємств. Склалися різні підходи до цього питання. Так, наприклад, одні вчені визначають складові економічного потенціалу через засади провадження операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Інші зосереджують увагу на дослідженні інтересів усіх, хто бере участь у функціонуванні підприємства, а саме: власників, керівників, персоналу, постачальників, контрагентів і споживачів тощо [13, 14]. Однак практично неможливо врахувати інтереси всіх учасників процесу. До об'єктних складових економічного потенціалу підприємства відносять:

- виробничий потенціал;
- інноваційний потенціал (характеризує можливість підприємства у сфері розроблення та впровадження інновацій);
- фінансовий потенціал;
- потенціал відтворення (характеризує можливість діючої системи формування та відновлення основних фондів забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства);
- інформаційний потенціал характеризує можливість створеної інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне насичення підприємства достовірною вхідною, вихідною, нормативно довідковою, оперативною інформацією для прийняття рішень у процесі господарської діяльності підприємства та досягнення цілей його розвитку);
- інфраструктурний потенціал (характеризує привабливість місця розташування підприємства з погляду розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів) [4, 15, 16].

До суб'єктних складових економічного потенціалу підприємства відносять:

- науково-технічний потенціал (характеризує здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження та розроблення, спрямовані на вдосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції);
- маркетинговий потенціал;
- потенціал організаційної структури управління (характеризує можливість сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підпри-

ємства в умовах мінливості зовнішнього середовища);

- кадровий потенціал (сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування) [5].

Слід вказати, що будівельна сфера впливає на розвиток інших галузей та економіки держави. Вона забезпечує економічне зростання та виконує соціальний ефект, забезпечуючи житлом населення. У будівництві створюється значна кількість робочих місць, використовує продукцію інших сфер, формує інвестиційну привабливість проектів та конкурентоспроможність економіки держави. На важливість будівельної сфери вказують вчені [11].

На думку експертів розробка стратегічного напрямку подальшого розвитку регіонального будівельного комплексу повинна враховувати інтереси всіх стейкхолдерів, що дозволить забезпечити зростання результативності діяльності та підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств.

5. Результати дослідження

Таким чином, у результаті дослідження визначені неоднозначні тенденції, що спостерігаються у будівельній сфері. Вони пов'язані із низькою результативністю діяльності або її збитковістю, зниженням виробничо-господарського потенціалу, уповільненням тенденцій розвитку, які характеризуються “вимиванням” власного капіталу і зростанням зобов'язань будівельних підприємств. Поряд з цим, зростають активи у сфері будівництва, обсяги реалізованої продукції. Представлені тенденції визначаються впливом екстенсивних або деструкуючих факторів, зокрема інфляційних процесів або негативними зовнішніми процесами. У таких умовах виникає необхідність застосування сучасного інструментарію, спрямованого на забезпечення розвитку будівельних підприємств. Отже, запропоновано розробити та реалізувати стратегію формування та використання бренду суб'єктів, що функціонують у будівельній сфері.

Процеси розвитку підприємства не є визначеними й припускають вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, що потребує постійного пошуку і реалізації нових можливостей діяльності підприємства.

Перспективи подальшого дослідження полягають у вдосконаленні організаційно-економічного механізму оцінки ресурсного потенціалу будівельного підприємства та його управління, що дозволить підвищити конкурентоспроможність будівництва в умовах посиленої нестабільності зовнішнього середовища.

6. Висновки

1. Визначено поняття «економічний потенціал будівельних підприємств». В економічній літературі існують різні тлумачення поняття економічного потенціалу – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва до таких всеосяжних категорій, як соціально-економічна система. Однак у сучасних публікаціях термін «економічний потенціал» частіше зустрічається в дослідженнях макроекономіки, тоді як саме економічний потенціал суб'єктів

господарювання визначає потенціал країни, регіону, галузі, підприємства.

Економічний потенціал підприємства є спроможністю, здатністю сприяти задоволенню потреб суспільства, розвиватися у визначено напрямку, досягати поставлених цілей за умов максимальної ефективності, отримувати заплановані результати, підвищувати конкурентоспроможність за рахунок сформованої у певний момент часу сукупності структурованих ресурсів, які використовуються у мовах дії чинників зовнішнього середовища. Економічний потенціал підприємства відображає здатності та можливості, які формуються у підприємства за наявності у певний момент часу сукупності ресурсів, виробничих потужностей, інших резервів.

2. Проаналізовано та структуровано потенціал за елементами. Структура економічного потенціалу підприємства представляє собою сукупність підсистем: потенціалів і складових, сукупність та взаємодія яких в певний момент часу за дії чинників зовнішнього середовища створює умови для здатності до задоволення потреб суспільства, розвитку, досягнення поставлених цілей та отримання визначених результатів. Складовими економічного потенціалу підприємства є кадровий, виробничий, фінансово-інвестиційний, інноваційний, інформаційний, організаційно-управлінський, конкурентний, маркетинговий та підприємницький потенціал.

3. Узагальнено сучасні методичні підходи до оцінки економічного потенціалу будівельних підприємств.

Існуючі уявлення про економічний потенціал підприємства стосуються оцінки та використання лише наявного потенціалу підприємства, що не є доцільним, оскільки при плануванні діяльності підприємства необхідно враховувати ще потенціал, який не використовується у певний час через низку причин. Якщо розглядати підприємство як сукупність засобів праці (матеріальних або нематеріальних об'єктів) і працівників (суб'єктів), які вступають у взаємовідносини та управляють засобами праці, то можна відзначити, що кожен із об'єктів і суб'єктів володіє часткою потенціалу підприємства, а отже, є носієм економічного потенціалу. Сьогодні потрібно встановити обмеження у використанні потенціалу підприємства та його окремих об'єктів для власних інтересів суб'єктів і визначити ступінь необхідного використання потенціалу підприємства та його складових для підвищення прибутковості підприємства, а також визначити перепони, які слід усунути для отримання максимального ефекту від такого використання.

Здійснені заходи дозволяють забезпечити якісне управління та моніторинг реалізації потенціалу розвитку будівельного і підприємства і, як наслідок, досягнення поставлених перед ним стратегічних цілей та завдань.

Література

1. Севка, В. Г. (2009). Послідовність розробки стратегії антикризового регулювання будівельної галузі. Економіка будівництва і міського господарства, 1, 41–50.
2. Асаул, А. Н., Иванов, С. Н., Старовойтов, М. К. (2009). Экономика недвижимости. Санкт-Петербург: АНО «ШЕВ», 304.
3. Краснокутська, Н. С. (2005). Потенціал підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 352.
4. Биба, В. В. (2013). Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України. Галузеве машинобудування, будівництво, 4, 3–9.
5. Білега, О. В. (2010). Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі. Аграрний вісник Причорномор'я, 53, 32–38.
6. Свідрик, Т. І., Борщук, І. В. (2006). Фінансові ризики у будівельних проектах: сутність, причини виникнення, страхування. Науковий вісник, 6, 258–261.
7. Крисько, Ж. (2012). Аналіз середовища реструктуризації підприємств будівельної галузі. Економічний аналіз, 10 (4), 203–206.
8. Кузьменко, О. В. (2015). Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України. Економічний нобелівський вісник, 1, 46–54.
9. Сенів, Б. Г. (2010). Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі України. Інноваційна економіка, 3, 19–24.
10. Федоренко, В. Г. (2007). Концепція стратегії комплексу України на період до 2015 року. Економіка та держава, 1, 3–7.
11. Пасічник, В. (2006). Маркетинг будівельних ринків України: поточний стан і перспективи. Маркетинг в Україні, 4, 55–60.
12. Анін, В. І. (2003). Розрахунки ризиків інвестиційних проектів в будівництві. Формування ринкових відносин в Україні, 6, 18–21.
13. Панько, О. (2005). Перспективи та проблеми інвестиційної політики підприємств будівельного комплексу України в умовах ринкової економіки. Імперія будівництва, нерухомості та архітектури, 2 (42), 26–31.
14. Ковалев, В. В. (2002). Финансовый анализ: методы и процедуры. Москва: Финансы и статистика, 560.
15. Cravens, D. W., Piercy, N. F. (2003). Strategic Marketing. Boston: McGraw-Hill/Irwing, 843.
16. Lehmann, D. R., Winer, R. S. (1997). Product Management. Irwing/ McGraw-Hill, 460.

Рекомендовано до публікації д-р екон. наук, професор Мамонов К. А.

Received date 29.07.2019

Accepted date 19.08.2019

Published date 30.08.2019

Троян Владислава Ігорівна, аспірант, кафедра підприємництва та бізнес-адміністрування, Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, Україна, 61002
E-mail: troyan.vlada@gmail.com