

УДК 658.1

Ровенська В. В., ст. викладач,
ДВНЗ «Донбаська державна
машинобудівна академія»

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА ТА ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ

Ровенська В. В. Потенціал підприємства: сутність, структура та загальні підходи до формування. В статті визначено сутність, структура та загальні підходи до формування потенціалу підприємства.

Ровенская В. В. Потенциал предприятия: сущность, структура и общие подходы до формирования. В статье определена сущность, структура и общие подходы до формирования потенциала предприятия.

Rovenskaaya V. The potential of the enterprise: the nature, structure, and common approaches to the formation. The article defined the nature, structure, and common approaches to capacity-building enterprise.

Постановка проблеми. В забезпеченні підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання, як на окремих підприємствах так і загалом у всіх галузях економіки, значне місце посідає проблема визначення потенціалу розвитку підприємства, його складових та теоретико-методологічних принципів його формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Питаннями формування потенціалу підприємства в різні часи приділялось багато уваги як з боку вітчизняних науковців, так і з боку зарубіжних, таких як: Воблій К., Вейц В., Струмилін С., Анчишкін О., Абалкін Л., Архангельський В., Красноуцька Н., Федонін О., Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов та багато інших.

Метою статті є визначення сутності, структури та загальних підходів до формування потенціалу підприємства.

Викладення основного матеріалу. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю.[1,С. 5]

Федонін О. О. визначає, що терміни «потенціал», «потенційний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, які ще не виявилися, або здатності діяти у відповідних сферах. [1,С. 5].

Красноуцька Н. С. пропонує під потенціалом підприємства розуміти можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результати для зацікавлення осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [5,С. 8]

Під потенціалом підприємства, автором, пропонується розуміти максимальну кількість факторів виробництва, які мають певні властивості та враховують якісні сторони, та забезпечують поступове зростання виробництва, впровадження новітніх технологій, не тільки в само виробництво а і в процеси управління підприємством. Тобто враховують такі складові як науковий потенціал, виробничий, трудовий, управлінський, фінансовий (інвестиційний) та інші які сприятимуть економічному зростанню підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності не тільки на внутрішньому ринку, а й на світовому ринку, та зменшенню енергоємності та підвищенню екологічної безпеки.

Тобто, можна визначити, що потенціал підприємства має складну та багатогранну структуру, яка має свої відмінності, щоб класифікувати можливі відмінності різних видів

потенціалу залежно від очікувань оцінювача та властивостей об'єкту, закріпити склад учасників оцінки і діагностики потенціалу та їх взаємодію, треба виділити:

Об'єкт — як природне чи штучне явище, яке є носієм потенціалу, що потребує оцінки (або діагностики) з боку суб'єкта оцінки для використання у процесі досягнення мети оцінювача (наприклад, при продажу, або експлуатації/якщо оцінювач — власник об'єкту) з урахуванням ризику невдачі.

Підприємство, як об'єкт оцінки - складна штучна виробничо-господарська система, здатна виконувати координовані у часі та просторі дії, у результатах яких зацікавлений (позитивно чи негативно) оцінювач.

Суб'єкт — представник зацікавленої сторони, яка бажає виявити та оцінити усі існуючі корисні або небезпечні для неї властивості об'єкту, та навіть ті, які за експертною оцінкою лише можуть з часом та за певних умов такими стати. [2]

Таблиця 1

Еволюція трактування науковою думкою терміна «потенціал» в економіці [1, С. 7]

Автор	Рік	Визначення
Воблій К. Г.	1924	Потенціал виробничих сил — потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення
Вейц В.	1927	Потенційні виробничі сили — не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес
Струмилін С. Г.	1954	Економічний потенціал — сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Немчинов В. С.	1967	Потенціал розширеного виробництва — ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання
Анчишкін О. І.	1973	Виробничий потенціал — сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва
Абалкін Л. І.	1981	Потенціал — це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу
Архангельський В. М.	1983	Потенціал — засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
Репіна І. М.	1998	Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Олексюк О. І.	2001	Потенціал підприємства — максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень

Бачевський Б. Є. – «Под экономическим потенциалом понимается совокупная способность имеющихся в наличии экономических ресурсов обеспечить производство максимально возможного объема полезностей, соответствующих потребностям общества». Це визначення вже більш відповідає нашій концепції, але стосується загальносупільного розуміння потенціалу, до того ж лише економічного. В умовах ринку планувати роботу конкретного підприємства на основі максимізації обсягу «корисності» неможливо, воно не витримає конкуренції з тими, хто орієнтується на прибуток. І хоча у даному разі різниця в розумінні термінів «властивість» та «здатність» не така вже й велика, слід зазначити, що знов не приймається до уваги той факт, що потенціал об'єкту (навіть створеного щоб бути корисним, як от Чорнобильська АЕС) може мати й негативну сторону, яку край потрібно враховувати теж. Взагалі, якщо мова йде про потенціал підприємства, а не країни у цілому, може статися, що «производство максимально возможного объема полезностей» не відповідає інтересам власника підприємства, який зацікавлений у стійкому доході (який в умовах ринку зовсім не завжди пов'язаний з максимальним обсягом продукції, «полезностей»). Не цікавить корисність й покупця, який бажає визначити обґрунтовану (з потенціалом) вихідну ціну об'єкту до того, як почати торгуватися. [2]

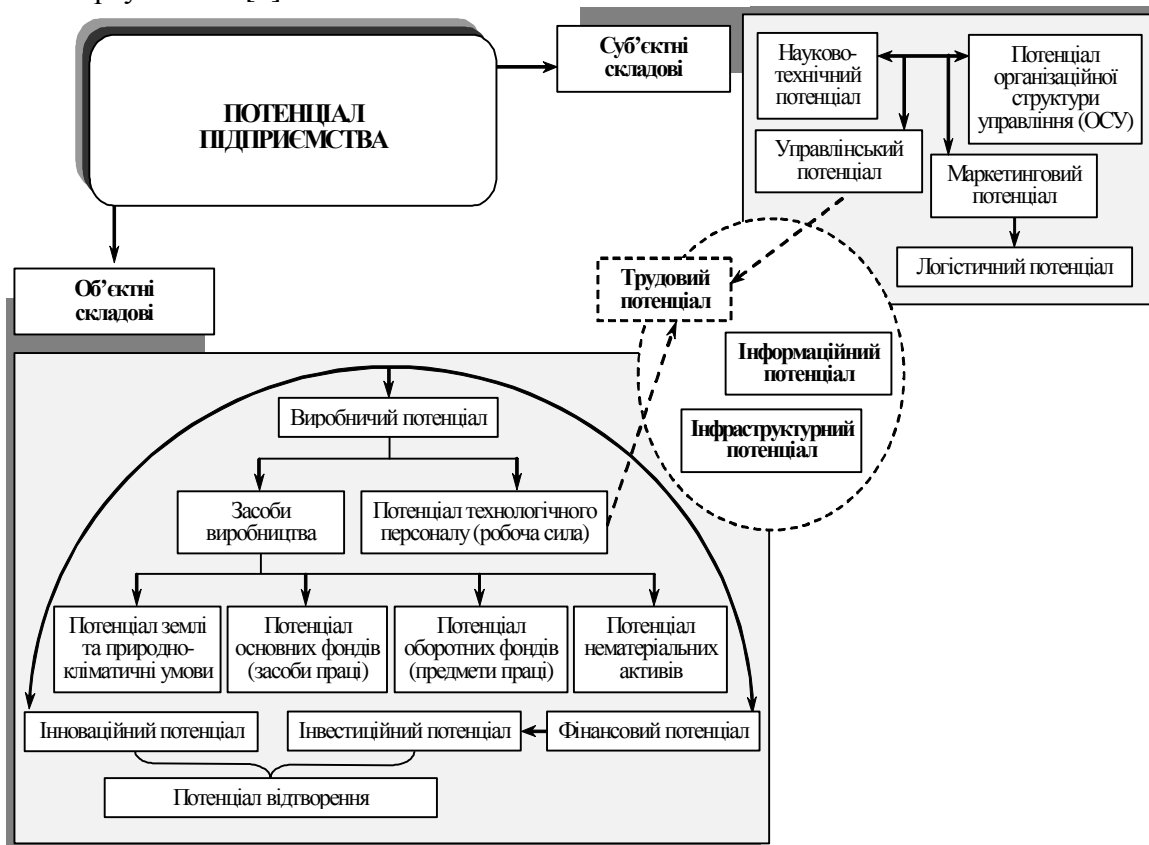


Рис. 1. – Структура потенціалу підприємства [1, С.15]

При визначенні складових потенціалу підприємства Красноутська Н. С. виокремлює слабкі та сильні сторони потенціалу підприємства (табл. 2), до складових вона відносить виробничу складову, кадрову, маркетингову, фінансову та організаційні можливості, але така класифікація не враховує науково-технічну та логістичну складову.

Федонін О. С. у розвитку сучасних уявлень про потенціал виділяє 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. [1, с. 6]

Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для

такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Це положення є принципово важливим для аналізу і розроблення методів вимірювання потенціалу, тому що екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках послабив увагу дослідників до питань поліпшення використання вже нагромаджених ресурсів. М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андреев та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва. Зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва.

Таблиця 2

Сильні та слабкі позиції функціональних складових потенціалу підприємства [5, С. 62]

Складова потенціалу	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	низький рівень собівартості продукції; висока якість продукції; висока фондвіддача; сучасне високопродуктивне обладнання.	Застаріле обладнання; високий рівень витрат порівняно з конкурентами; низький рівень завантаження виробничих потужностей.
Кадрова	висока кваліфікація та компетентність персоналу; здатність працівників до генерування ідей; позитивна ділова репутація.	Неефективна система мотивації та стимулювання праці; високий рівень плинності кадрів.
Маркетингова	висока частка ринку; ефективна реклама та стимулювання збуту; високий рівень діяльності споживачів до продукції; високий рівень диференціації продукції.	Недостатній рівень широти та глибини асортименту; зменшення ринкової частки; скорочення клієнтської бази.
Фінансова	доступність позикових коштів; висока ділова активність; висока ліквідність активів; стійке фінансове становище; високий рівень рентабельності капіталу.	Недостатність фінансових ресурсів; нестійке фінансове становище; високий рівень залежності від кредиторів; низька рентабельність.
Організаційні можливості (управлінська)	кваліфікований менеджмент; ефективна організаційна структура.	Низька кваліфікація менеджерів; низька шкідливість проходження керуючих впливів.
Науково-технічна	розробка інновацій; впровадження інновацій у виробничий процес; об'єкти інтелектуальної власності (патенти);	високий рівень енергоємності технології порівняно з конкурентами;
Логістична	складські споруди; під'їзні шляхи; прискорення терміну поставок; можливість оптової торгівлі.	Недостатність фінансових ресурсів; високий рівень залежності від постачальників та споживачів.

Представники третього напрямку 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 — що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність. [1,с. 8]

Значну позицію у формуванні потенціалу підприємства займає науково-технічна складова, яка охоплює не тільки впровадження інновацій в виробництво, а і здатність персоналу підприємства на розробку та впровадження, здатність працівників до генерування ідей та втілення їх у корисні моделі та винаходи.

На думку фахівців НІСД, найбільшими споживачами винаходів та корисних моделей у промисловості у 2005-2009 рр. були машинобудування (в середньому у галузі за 2005-2009 рр. застосовувалось 50,6 % всіх використаних ОІВ у промисловості), металургія (11,8 %), хімічне та нафтохімічне виробництво (11,3 %). Це пояснюється переважно експортною орієнтацією цих галузей і, відповідно, необхідністю підвищувати власну конкурентоспроможність на світових ринках, у т.ч. шляхом впровадження інтелектуальних і науково-технічних ресурсів у виробництво. [7]

Впровадження нових технологічних процесів у промисловості України характеризувалось позитивними зрушеннями: після значного скорочення кількості впроваджених нових технологічних процесів у 2006 р., яке склало 36,7 %, протягом 2007-2009 рр. їх кількість щорічно зростала на 23,9 %, 16,1 % та 14,9 % відповідно (табл. 3). Проте у 2009 р., проти 2005 р., збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів у промисловості було незначним і становило 4,7 %.

Таблиця 3

Впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах України [7]

Вид економічної діяльності	Кількість впроваджених нових технологічних процесів, одиниць					Частка ВЕД у загальній кількості впроваджених нових технологічних процесів, %				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Промисловість	1808	1145	1419	1647	1893	100	100	100	100	100
Добувна промисловість	26	11	15	24	19	1,4	1,0	1,1	1,5	1,0
Переробна промисловість	1772	1117	1375	1592	1840	98,0	97,6	96,9	96,7	97,2
харчова промисловість	129	79	210	174	181	7,1	6,9	14,8	10,6	9,6
легка промисловість	72	19	50	47	21	4,0	1,7	3,5	2,9	1,1
деревообробна промисловість	9	4	26	20	10	0,5	0,3	1,8	1,2	0,5
целюлозно-паперова промисловість	12	8	31	18	19	0,7	0,7	2,2	1,1	1,0
виробництво коксу та нафтопродуктів	17	20	19	10	4	0,9	1,7	1,3	0,6	0,2
хімічна та нафтохімічна промисловість	112	104	135	139	107	6,2	9,1	9,5	8,4	5,7
Виробництво неметалевої мінеральної продукції	26	23	59	46	28	1,4	2,0	4,2	2,8	1,5
металургія	85	56	58	101	81	4,7	4,9	4,1	6,1	4,3
машинобудування	1273	798	755	996	1351	70,4	69,7	53,2	60,5	71,4
інші галузі промисловості	37	6	32	41	38	2,0	0,5	2,3	2,5	2,0
Електроенергія, газ та вода	10	17	29	31	34	0,6	1,5	2,0	1,9	1,8

Найбільш активним процес впровадження нових технологічних процесів протягом 2004-2009 рр. був на підприємствах машинобудування, харчової, хімічної та нафтохімічної промисловості (їх частки в середньому за аналізований період становили 65 %, 9,8 % та 7,8 % відповідно у загальній кількості впроваджених нових технологічних процесів). Натомість впровадження нових технологічних процесів у металургії в середньому становило лише 4,8 %, що свідчить про обмежені можливості щодо підвищення конкурентоспроможності продукції галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках. Також незначна кількість нових технологічних процесів впроваджувалась на виробництвах, орієнтованих на внутрішній ринок, зокрема у легкій промисловості – 2,6 %, целюлозо-паперовій – 1,1 %, деревообробній – 0,9 %.

Висновок. Таким чином можна визначити, що потенціал підприємства складається з наступних його складових: виробнича, кадрова, маркетингова, фінансова, організаційні можливості (управлінські), науково – технологічна та логістична.

Під потенціалом підприємства, автором, пропонується розуміти максимальну кількість факторів виробництва, які мають певні властивості та враховують якісні сторони, та забезпечують поступове зростання виробництва, впровадження новітніх технологій, не тільки в само виробництво а і в процесі управління підприємством. Тобто враховують такі складові як науковий потенціал, виробничий, трудовий, управлінський, фінансовий (інвестиційний) та інші які сприятимуть економічному зростанню підприємства, підвищенню його конкурентоспроможності не тільки на внутрішньому ринку, а й на світовому ринку, та зменшенню енергоємності та підвищенню екологічної безпеки.

Список використаних джерел:

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.
2. Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 400 с. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/potentsial_i_rozvitok_pidpriyemstva_bachevskiy_bye
3. Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В., Кокотько М. Є., Костенко Т. Д., Герасимов А.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. - К.: Цент учбової літератури, 2007. – 208 с.
4. Гавва В. Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. - К.: Цент учбової літератури, 2004. – 224 с.
5. Красноутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. - К.: Цент учбової літератури, 2005. – 352 с.
6. Управление потенциалом предприятия: учебное пособие. /И.З. Должанский, Т. О. Загорная, О. А. Удалых, И.Н. Герасименко, В.Н. Ращупкина. – Макеевский эконом. – гуман. Инс.-т. – Донецк: СПД Куприянов, 2010. – 352 с.
7. Собкевич О., Савенко В. Шляхи активізації використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промисловості України. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/516/>

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, об'єкт, суб'єкт, об'єкт оцінки, виробничий потенціал, економічний потенціал, потенціал виробничих сил.

Ключевые слова: потенциал, потенциал предприятия, объект, субъект, объект оценки, производственный потенциал, экономический потенциал, потенциал производственных сил.

Keywords: potential, potential of the enterprise, object, subject, object evaluation, production potential, economic potential, the potential of the productive forces.