

## СТРУКТУРНІ СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Гречина І.В., канд. екон. наук, доцент  
ДонНУЕТ імені Михайла Туган – Барановського, Україна

У статті досліджено проблему визначення структурних складових потенціалу економічної системи, проведено порівняльний аналіз теоретичних підходів різних науковців до визначення структурних складових потенціалу підприємств. Сформовано підґрунтя до формування авторської концепції структуризації видів потенціалу економічної системи.

**Ключові слова:** потенціал, економічна система, ресурсний потенціал, людський потенціал, економічний потенціал, кадровий потенціал, управлінський потенціал.

The problem of determination of structural constituents of potential of the economic system is investigational in the article, the comparative analysis of theoretical approaches of different scientists is conducted to determination of structural constituents of potential of enterprises. Soil is formed to forming of authorial conception of структуризації of types of potential of the economic system.

**Keywords:** potential, economic system, resource potential, human potential, economic potential, skilled potential, administrative potential.

У сучасний стан, коли економіка багатьох країн поступово долає наслідки світової фінансової кризи, досить актуальними є питання дослідження потенціалу її розвитку. Проблемні питання дослідження потенціалу економічної системи (ресурсного, кадрового, інвестиційного, інноваційного, тощо) розглянуто у роботах провідних економістів України і країн СНД, таких як: О. Коренкова, В. Котлова, О. Олексюка, І. Отенко, Л. Ревуцького, І. Репіної, О. Федоніна та ін. Питання формування загальної теорії потенціалу підіймались у працях Г. Клейнера, І. Отенко, Є. Лапіна, Н. Краснокутської та багатьох інших. У той же час, у [1] вже було визначено проблему визначення основних складових сукупного потенціалу економічної системи. Було зроблено висновок, що у своїх працях науковці, в залежності від цілей дослідження, зупиняють увагу на розгляді певного з видів потенціалу економічної системи. Тому проблема визначення структурних складових потенціалу економічної системи залишається відкритою.

Ціль статті – дослідити основні структурні складові потенціалу економічної системи. Логіка міркувань призвела до необхідності вирішення наступних завдань:

- 1.Провести теоретичний аналіз існуючих підходів науковців до визначення структурних складових потенціалу підприємства;
- 2.Оцінити стан вирішення проблеми структуризації видів потенціалу економічної системи;
- 3.Визначити невирішені проблеми та намітити перспективи їх вирішення у майбутньому.

Рішенню даної проблеми може сприяти порівняльний аналіз теоретичних підходів різних науковців до визначення структурних складових потенціалу підприємств.

Отже, процес функціонування економічної системи спрямований на досягнення основної мети її діяльності і можливо назвати потенціалом. Зазначимо, що кожна економічна система переслідує свої цілі у досягненні потенціалу розвитку. У зв'язку з цим виникає безліч видів потенціалу економічної системи, які тісно пов'язані з цілями її діяльності. У розширеному викладі види потенціалу можуть змінюватись при зміні цілей діяльності економічної системи. У даному випадку можна твердити, що потенціал економічної системи структурно складається з багатьох видів потенціалу, які тісно пов'язані з метою її діяльності.

Відзначимо, що пізнання видів потенціалу економічної системи, їх структурної ієрархії досить важливий аспект у розробці якісних напрямів управління ними.

Слід зазначити, що більшість авторів у той або іншій мірі наполягають на розгляді ресурсної та людської складових потенціалу підприємства, як основи його довгострокового розвитку. Ресурсна складова потенціалу визначена у працях: Є.В. Лапіна [2, 3], Н.С. Краснокутської [7], І.П. Отенко [9], В. Железняка [10], О.С. Федоніна [12], А.Л. Сабадирьової [14] та ін. Людська складова потенціалу визначається у працях: Є.В. Лапіна [2,3], Н.С. Краснокутської [7], І.П. Отенко [9],

В. Железняк [10], О.С. Федоніна [12], І. Лисого [15], О.Є. Сухай [16], та ін. у якості управлінсько-го, кадрового, трудовресурсного та ін. видів.

Взагалі, як вже було зазначено раніше, в залежності від мети дослідження кожен з науковців визначає певний перелік структурних складових потенціалу економічної системи.

Вибірково, проаналізуємо підходи науковців, які звертали увагу на структурування зазначених складових потенціалу економічної системи. Так, у [2, с. 65, 3] Є.В. Лапін виділяє наступні складові: економічну, соціальну, екологічну та такі підсистеми як: кадровий потенціал, виробничий потенціал, інноваційний потенціал та організаційно-управлінський потенціал. В. І. Блонська у [4, с. 267] виділяє такі складові потенціалу підприємства: фінансову, інтелектуальну, організаційно-управлінську, науково-дослідну, виробничо-технологічну, маркетингову, інформаційно-методологічну. Ю.В. Карпенко у [5, с. 127] при визначенні величини потенціалу підприємства пов'язує його з вартістю торговельного підприємства і визначає наступні складові: вартість основних фондів торгівлі, вартість торгово-операційного персоналу, вартість фінансових ресурсів, вартість нематеріальних активів, вартість інформації та такі елементи як: фондовий потенціал, трудовий потенціал, потенціал товарних запасів та інформаційний потенціал. У рамках дослідження проблеми сталого розвитку підприємства А.І. Бурда виділяє такі складові потенціалу як: економічний потенціал, екологічний потенціал та соціальний потенціал [6, с. 145]. Н. С. Краснокутська розуміє під потенціалом підприємства «можливості системи його ресурсів, здібностей і компетенцій створювати цінність для зацікавлених сторін» [7, с. 145]. Тобто, у її визначенні категорії «потенціал» чітко простежуються його основні складові: ресурси, здібності та компетенції. Слід відзначити, що пропонувані у вище приведені висловлюваннях складові потенціалу важко взяти за основу при розгляді підприємства у вигляді складної економічної системи. У рамках зазначеної проблеми більш привабливим, на наш погляд, є підходи: О.І. Шаманської, І.П. Отенко, В. Железняк, К.А. Мамонова, О.С. Федоніна, І.М. Репіна, О.І. Олексюка, Р.О. Фатхутдинова, А.Л. Сабадирьової, І. Лисого, О.Є. Сухай, Г.І. Капіноса, які базуються на системному підході до структуризації складових потенціалу економічної системи. Проведемо стислий екскурс праць даних науковців.

Так, О.І. Шаманська [8, с. 114], пропонує формування економічного потенціалу підприємства розглядати як загальну систему із визначними рівнями: національним, галузевим і підприємницьким у трьох сферах: техніко-технологічній, економічній і соціально-організаційній. І.П. Отенко твердить, що: «Концептуальну модель потенціалу підприємства складають концепти «ресурсний потенціал», «організаційний потенціал» та «потенціал управління» [9]. За думкою автора, таке визначення відповідає існуючим методологічним підходам, підкреслює системну властивість цілісності, що відображається в потенціалі та надає можливість структурувати потенціал підприємства певними блоками можливостей: ресурси, структурно-функціональний (організаційний), управління. В. Железняк пропонує «виділити в рамках економічного потенціалу підприємства дві підсистеми: потенціал ресурсів підприємства та потенціал організаційної структури управління» [10, с. 25]. К.А. Мамонов економічний потенціал визначає як стратегічно-орієнтовану перманентно-трансформуючу систему виробничих, трудових, маркетингових, фінансових, стратегічних потенціалів, яка обумовлена зовнішніми соціально-економічними факторами і внутрішньою управлінською структурою, що забезпечує розвиток суб'єктів господарювання [11, с. 201]. О.С. Федонін, І.М. Репін, О.І. Олексюк системність потенціалу визначають як складну, динамічну, поліструктурну систему, агломерацію, що має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якість її зростання [12]. Автори визначають структуру потенціалу як: маркетинговий потенціал, виробничий потенціал, управлінський потенціал, організаційний потенціал, кадровий потенціал. Р.О. Фатхутдинов структуру потенціалу підприємства представляє як відкриту систему взаємозв'язку зовнішнього середовища, ресурсів підприємства, продукції — основного результату виробничого процесу, доходу від усіх видів діяльності підприємства та ринкового механізму руху товарів [13]. Тобто, за підходом даного автора, зовнішнє середовище системи — це компоненти з макросередовища, інфраструктури, регіону, в якому знаходиться система, та мікросередовища, з якими вона має прямі та непрямі зв'язки. Компоненти входу та виходу системи до зовнішнього середовища не відносяться, вони відносяться до зовнішнього оточення. У працях А. Л. Сабадирьової відзначається, що застосування системного підходу до організації потенціалу підприємства та його конкурентоспроможності дає змогу розширити уявлення про його сутність як відкритої системи, а саме: ресурси, виробничий процес, результати діяльності, зовнішнє оточення [14, с. 35]. І. Лисий пропонує управляти потенціалом як системою, що складається з елементів, які формують комплекс «окремих» потенціалів (людського, виробничого, організаційного, інноваційного і т.д.), з урахуванням їхніх взаємозв'язків [15, с. 277].

За підходом даного автора різні фактори мають зв'язки і їх взаємний вплив та необхідність обліку цих явищ актуалізується в міру збільшення кількості факторів, що приймаються до розгляду. Автор вважає, що найістотнішим недоліком застосовуваних нині моделей потенціалу підприємства відсутність в них обліку «нових» складових потенціалу, породжених сучасною економікою. До їх числа І. Лисий відносить: інтелектуальний; технологічний; інформаційний; інноваційний; інвестиційний потенціали. Декілько відрізняється підхід О.С. Сухай, який тісно пов'язує потенціал з моделлю бізнесу підприємства як: «Оптимальність і збалансованість елементів і складників потенціалу визнаються основними принциповими засадами процесу формування й управління потенціалом сучасного підприємства. Управління потенціалом сучасного підприємства потребує істотно нової інформаційно-аналітичної бази, методологічні, методичні та прикладні основи якої повинні ґрунтуватися на комплексній основі синергетичного потенціалу» [16, с. 237]. Г.І. Капінос наполягає на думці, що закономірності формування й розвитку потенціалу можуть бути розкриті через аналіз його складників та комплекс зв'язків між ними. В основі побудови системи цих факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу [17, с. 135].

Проведений аналіз теоретичних підходів до визначення структурних складових потенціалу економічної системи дозволяє зробити наступні висновки: у сучасний час відсутня чітка структуризація складових потенціалу економічної системи; системність потенціалу можна визначити як складну, динамічну, поліструктурну систему, агломерацію, що має певні закономірності розвитку, від уміння використати яких вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якість її зростання; потенціал підприємства можливо розглядати як загальну систему із визначними рівнями та за певними сферами, концептами або структурними елементами; системна властивість цілісності потенціалу економічної системи відображається взаємозалежністю та взаємообумовленістю можливостей для досягнення цілей на основі системної взаємодії складових внутрішнього середовища підприємства; структурування потенціалу економічної системи можлива за певними блоками її можливостей.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розробка авторського концептуального підходу до визначення структурних складових потенціалу економічної системи.

#### Література:

1. Гречина І.В. Структура сукупного потенціалу економічної системи [Текст]/І.В. Гречина// Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку: всеукр. наук. – практ. конф., 22 – 23 вер. 2011 р.: матер. конф. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 185 – 188.
2. Лапін Е. В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис... докт. эк. наук.: 08.07.01/ Лапін Евгений Васильевич; Сум. гос. универ. – Сумы, 2006. – 432 с., – Бібліогр.: с. 39.
3. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [Текст] /Є.В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – № 1 (т.2). – С. 63 – 71., Бібліогр.: с. 65.
4. Блонська В.І. Вдосконалення обґрунтування стратегії формування потенціалу підприємства [Текст] / В. І. Блонська, Ю.Ю. Радецький // Науковий вісник. Серія Інформаційні технології галузі. – 2008. – вип. 18.1 – С. 263 – 268., Бібліогр.: с. 267.
5. Карпенко Ю.В. Методичні підходи до оцінки потенціалу торговельних підприємств [Текст] / Ю.В. Карпенко// Економіка і регіон: зб. наук. пр. ПолтНТУ. – Полтава. – 2009. – С. 126 – 131., Бібліогр.: с. 127.
6. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства [Текст] / А.І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 19.12 – 2009. – С. 141 – 153., Бібліогр.: с. 145.
7. Краснокутська, Н. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії [Текст] / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54 – 64., Бібліогр.: с. 63.
8. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу [Текст] / О.І. Шаманська//Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2 (92). – С. 109 – 114., Бібліогр.: с. 113.
9. Отенко І. П. Стратегічне управління потенціалом підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01[Текст] / І. П. Отенко. – Луганськ, 2006. – 28 с. : іл.

10. . . . [ ] ' // . —2005. — 5(105).- . 22 - 26., .: . 25.
11. . . . : [ ] / . . . , . . . // . . . - 2009. - 26. - . 198 - 202., .: . 201.
12. . . . : [ ] / . . . , 1. . . . - K.: . . . , 2005. - 261 .
13. P.A. [ ] / P.A. . — .: - + , 2005. — 528 ., .: . 94.
14. . . . [ ] / . . . // . - 2010. - 1. - . 34 - 35., .: . 35.
15. . . . [ ] / . . . // . . . - 2008. - . 39. - . 276 - 280., .: . 277.
16. . . . [ ] / . . . , 11. // . - 2009. • . 19.9. - . 233 - 238., .: . 237.
17. . . . : , . . . [ ] / . . . , . . . // . - 2007. - 2(6). - 130- 136., .: . 135.

20.10.11