

ЗАКОНОМІРНОСТІ, КРИТЕРІЇ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні аспекти сутності та управління економічним потенціалом підприємства. Визначені закономірності, критерії та принципи формування економічного потенціалу підприємства в сучасному нестабільному вітчизняному середовищі.

Ключові слова: економічний потенціал, управління, формування, принципи, критерії, закономірності, складові.

A. Y. NYZHNYK
Khmelnitskyi National University

PATTERNS, CRITERIA AND PRINCIPLES OF ENTERPRISE'S ECONOMIC POTENTIAL FORMATION

The article reviews the main aspects of the nature and management of the company's economic potential. The patterns, criteria and principles of the company's economic potential formation in today's unstable domestic environment were defined by the author. The key to the successful formation and growth of economic potential of industrial enterprises is its rational structuring. The economic potential of the enterprise is a multifaceted and complex concept, which covers all areas of business. Formation of the economic potential of the enterprise is a system and continuous process.

Keywords: economic potential, management, formation, principles, criteria, patterns, components.

Актуальність теми. Впродовж останнього часу вітчизняні підприємства змушені функціонувати в умовах високого ризику, нестабільної економічної ситуації та різких коливань на фінансовому ринку. Вказана ситуація не може не впливати на можливості стійкого розвитку суб'єктів господарювання. Саме тому в умовах сучасних вітчизняних реалій особливої ваги набувають питання забезпечення можливості не лише беззбиткового функціонування, але і подальшого розвитку підприємств. Оскільки ж основним індикатором збалансованого розвитку підприємства виступає його економічний потенціал, то особливої актуальності на сьогодні набуває теоретичне обґрунтування його формування.

Аналіз останніх досліджень. Вивчення питань формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання здійснювалося багатьма науковцями, серед яких варто вказати О. Амосова, О. Ареф'єву, Д. М. Васильківського, В. Гавву, Н. Краснокутську, О. Маслак та ін.

Метою статті є обґрунтування закономірностей, критеріїв та принципів формування економічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Економічний потенціал – порівняно нова для вітчизняної науки категорія, а, отже, на сьогодні не сформовано ні єдиного наукового підходу до розуміння її суті, ані єдиного методологічного апарату щодо його формування суб'єктами господарювання. Кожне підприємство, здійснюючи управління економічним потенціалом, виходить із власного розуміння суті вказаної категорії. При цьому, на сьогодні сформовано близько десяти наукових підходів до трактування сутності економічного потенціалу підприємства (рис. 1).

Варто відзначити, що в своїй переважній більшості такі трактування є однобічними і вказують лише на одну ознаку економічного потенціалу підприємства. Саме тому на сьогодні науковцями все частіше підіймається питання застосування інтегрованого підходу до розуміння сутності економічного потенціалу підприємства, який би забезпечував врахування всіх його характеристик і, зокрема, наступних:

– економічний потенціал підприємства – це унікальна сукупність знань, умінь, навичок та компетенцій, спрямованих на пошук найбільш ефективного способу використання наявних у суб'єкта господарювання ресурсів, резервів та цінностей [7];

– економічний потенціал підприємства є можливістю забезпечення його ефективного функціонування та стійкого розвитку;

– економічний потенціал підприємства є засобом досягнення його стратегічних цілей;

– економічний потенціал підприємства за умови взаємозв'язку та взаємодії його складових дозволяє створити стійкі конкурентні переваги.

Таким чином, слід відзначити комплексність і неоднозначність категорії «економічний потенціал підприємства», що, в свою чергу, породжує цілий ряд управлінських підходів до формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови визначених організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [2, с. 71; 12, с. 29]. За іншим твердженням, формування потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів і резервів потенціалу, здатних

підвищити рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта [4, с. 30].

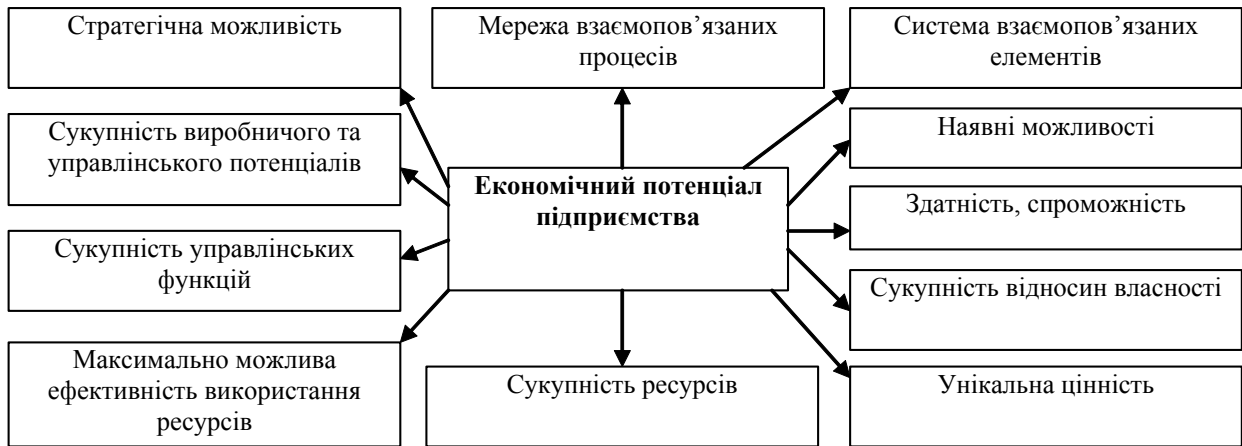


Рис. 1. Визначення сутності економічного потенціалу підприємства в науковій літературі (сформовано автором на підставі [1; 3; 4; 6; 7; 9; 11; 12])

З нашої точки зору, формування економічного потенціалу підприємства є саме процесом і, крім того, воно має бути системним і неперервним процесом. Процес формування економічного потенціалу суб'єкта господарювання починається в момент його створення – закладанням початкових основ капіталу, організаційних здібностей підприємця (власників) тощо – і триває впродовж усього періоду функціонування підприємства. З цієї точки зору можемо говорити про те, що економічний потенціал будь-якого підприємства може формуватися і без прямого втручання управлінського персоналу, адже ведення господарської діяльності (з отриманням доходів), найм працівників (разом з їх знаннями, досвідом, здібностями) тощо, вже самі по собі здійснюють формування економічного потенціалу підприємства.

В той же час, нерозуміння важливості саме цілеспрямованого впливу на економічний потенціал підприємства, тобто необхідності комплексного і системного впливу на кожен зі складових економічного потенціалу породжує на вітчизняних підприємствах цілий ряд проблем не лише поточного, але і стратегічного характеру. Саме тому, на наше переконання, до формування економічного потенціалу підприємства слід підходити виважено і цілеспрямовано, базуючись на загально визначених наукових засадах і принципах.

В економічній літературі принципи побудови складного організаційного утворення прийнято поділяти на загальні, що характеризуються постійною дією в усіх матеріальних системах; специфічні, які постійно діють тільки в чітко визначеній сфері соціальної системи; ситуаційні, дія яких має непостійний характер [5, с. 163]. До класичних принципів, застосування яких рекомендується в процесі формування економічного потенціалу суб'єктів господарювання, відносяться принципи системності, гнучкості, точності, комплексності тощо.

Серед специфічних принципів, що мають використовуватися в процесі формування економічного потенціалу підприємства, науковці виокремлюють принципи планування, прогнозування, цілепокладання, розподілу, адаптивності, ситуативності, науковості [1, с. 339; 5, с. 164]. Щодо ситуаційних принципів, то їх застосування має обумовлюватися кожною конкретною ситуацією або специфікою господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Крім вказаних принципів, з нашої точки зору, доцільним під час формування економічного потенціалу суб'єкта господарювання є застосування принципів стратегічної спрямованості та забезпечення стратегічного ефекту, оскільки саме отримання ефекту від поточного формування економічного потенціалу в стратегічній перспективі і є головною метою даного процесу.

Таким чином, процес формування економічного потенціалу підприємства є одним із напрямів його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і можливостей таким чином, щоб результат їх взаємодії був чинником успіху в досягненні не лише тактичних і оперативних, але і стратегічних цілей підприємства [6, с. 46; 12, с. 72].

Виходячи з цього, головними критеріями формування економічного потенціалу суб'єкта господарювання можемо визначити наступні: врахування стратегічних цілей господарської діяльності підприємства; забезпечення можливості отримання ефекту не лише в поточному, але і у стратегічному періоді; врахування різних варіантів розвитку ситуації; вибір найбільш оптимального варіанту рішення з усіх можливих.

Головна складність, яка виникає в процесі формування економічного потенціалу підприємства, полягає в необхідності дослідження всіх компонентів у взаємозв'язку та динаміці. Саме тому, закономірності формування економічного потенціалу можуть бути розкриті через аналіз його складових та їх взаємозв'язків. Саме раціональна структуризація економічного потенціалу підприємства та чітке

виділення взаємозв'язків між ними є запорукою успішного формування і нарощування економічного потенціалу.

Питання виділення складових економічного потенціалу підприємства на сьогодні також залишається дискусійним. При цьому, погляди науковців відрізняються не лише щодо кількісного складу елементів економічного потенціалу, але і щодо його якісного складу та міжелементних взаємозв'язків. Найчастіше науковці пропонують виокремлювати виробничу, трудову, фінансову, маркетингову, інноваційну та організаційно-управлінську складові. Однак, крім загальноприйнятих, досить часто зустрічається виділення і специфічних складових. Так, О. І. Маслак [11] наголошує на необхідності виділення стратегічної та санаційної складових економічного потенціалу підприємства. Зокрема, до стратегічної складової автор відносить сукупність заходів, які реалізуються підприємством для виконання завдань стратегічного планування. Що ж до санаційної складової економічного потенціалу, то, за твердженням автора, сюди належить здатність протистояти реальним і потенційним кризовим явищам (санаційна спроможність підприємства).

З нашої точки зору виділення стратегічної складової є недоцільним, оскільки, як вже наголошувалося раніше, основним критерієм формування економічного потенціалу підприємства є врахування стратегічних цілей господарської діяльності, тобто мається на увазі, що прийняття будь-якого управлінського рішення в системі формування економічного потенціалу (в управлінні будь-якою з його складових) має відбуватися з урахуванням стратегічних цілей і перспектив.

Аналогічно слід зауважити і стосовно санаційної складової, оскільки спроможність протистояти кризовим явищам має закладатися в системі управління кожною складовою економічного потенціалу суб'єкта господарювання. Також пропонується вченими і цілий ряд інших складових економічного потенціалу підприємства і, зокрема, ринкова, підприємницька [10]. Крім того, зустрічається і укрупнений підхід, відповідно до якого серед складових економічного потенціалу підприємства виділяють потенціал ресурсів, вартісний та господарський потенціали [12].

Отже, багатогранність та складність категорії економічний потенціал підприємства породжує різноманітні підходи до управління ним, базованих на виокремленні різних складових потенціалу. В той же час, сучасне економічне середовище функціонування вітчизняних підприємств вимагає від них, в першу чергу, діяльності на перспективу, а, отже, комплексного і стратегічного підходу до формування, використання та нарощування їх економічного потенціалу.

Висновки. Таким чином, економічний потенціал підприємства – це багатоаспектне і комплексне поняття, яке охоплює всі сфери його господарської діяльності. Формування економічного потенціалу підприємства є системним і неперервним процесом, а тому потребує виваженого і цілеспрямованого управлінського підходу, що базується на загальновизначених наукових засадах, критеріях і принципах. В той же час, запорукою успішного формування та нарощування економічного потенціалу промислових підприємств є його раціональна структуризація.

Література

- 1 Амосов О. Ю. Формування потенціалу підприємства : організаційний та управлінський аспект / О. Ю. Амосов // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 337–340.
- 2 Ареф'єва О. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7 (85). – С. 71–76
- 3 Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Изд-во «Книжный мир», 2003. – 892 с.
- 4 Бугай В. З. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства / В. З. Бугай, А. В. Горбунова, Ю. В. Ключева // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 27–33.
- 5 Васильківський Д. М. Формування стратегічних рішень щодо управління процесом підвищення економічного потенціалу підприємства / Д. М. Васильківський // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 162–167.
- 6 Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб. / В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 224 с.
- 7 Григораш О. Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу / О. Григораш // Торгівля і ринок України. – 2013. – № 7. – С. 36–43.
- 8 Зеленська М. О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства / М. О. Зеленська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : econpmu.kpi.ua
- 9 Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
- 10 Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монографія / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.
- 11 Маслак О. І. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська, О. О. Безручко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5. – С. 36–46.

12 Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. К. Добикіна, В. С. Рижигов, С. В. Касьянюк [та ін.]. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 208 с.

References

1. O. Yu. Amosov, "Formuvannya potentsialu pidpryyemstva: orhanizatsiynyy ta upravlins'kyy aspekt", Biznes Inform, 2012, № 12, S. 337–340.
2. O. V. Aref'iieva, T. V. Kharchuk, "Ekonomichni zasady formuvannya potentsialu pidpryyemstva", Aktual'ni problemy ekonomiky, 2008, № 7 (85), S. 71–76.
3. A. B. Borisov, Bol'shoj ekonomicheskij slovar', M.: Yzd-vo «Knizhnyj mir», 2003. 892 s.
4. V. Z. Buhay, A. V. Horbunova, Yu. V. Kliuieva, "Teoretychni osnovy formuvannya potentsialu pidpryyemstva", Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu, 2011, № 1, S. 27–33.
5. D. M. Vasy'l'kivs'kyi, "Formuvannya stratehichnykh rishen' shchodo upravlinnya protsesom pidvyschennya ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva", Aktual'ni problemy ekonomiky, 2012, № 4, S. 162–167.
6. V. N. Havva, E. A. Bozhko, Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsynuyvannya : navch. posib., K.: Tsentr navch. l-ry, 2004. 224 s.
7. O. Hryhorash, "Vyznachennya sutnosti katehoriyi «ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva» na osnovi intehrovanoho pidkhodu", Torhivlya i rynek Ukrayiny, 2013, № 7, S. 36–43.
8. M. O. Zelens'ka, Pidkhody do formuvannya ta strukturyzatsiyi potentsialu pidpryyemstva, URL: www.etsonomy.kpi.ua
9. N. S. Krasnokuts'ka, Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka : navch. posibnyk, K.: Tsentr navchal'noyi literatury, 2005. 352 s.
10. Lapin E. V. Ekonomicheskij potentsyal predpriyatiya: monohrafiya, Sumy: Universitetskaya kniga, 2002, 310 s.
11. O. I. Maslak, L. A. Kviatkovs'ka, O. O. Bezruchko, "Osoblyvosti formuvannya ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan", Aktual'ni problemy ekonomiky, 2012. Issue 5. S. 36–46.
12. O. K. Dobykina, V. S. Ryzhykov, S. V. Kas'yanyuk ta in. Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka: navch. posib., K.: Tsentr navch. l-ry, 2007. 208 s.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.