

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

О. А. Ворсовський,

*аспірант, кафедра фінансів, грошового обігу та кредиту,
Київський Національний університет імені Тараса Шевченка*

В даній статті розглядаються теоретико-методологічні питання сутності категорії "потенціал підприємства". Запропоновано уточнене визначення цього поняття.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Необхідною умовою досягнення підприємством встановлених цілей є здійснення ним господарської діяльності з якомога більш повним використанням його потенційних можливостей. Таким чином, успішна діяльність кожного підприємства визначається потенціалом підприємства та ефективністю його використання. Здатність підприємства максимально використовувати свій потенціал у значній мірі обумовлює його життєдіяльність. Потенціал підприємства формує основу для виробництва продукції певного обсягу і асортименту, ефективного здійснення цим підприємством інвестиційної та фінансової діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням потенціалу підприємства займалися різні вчені-економісти, серед них: Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І., Должанський І. З., Загорна Т. О., Герасименко І. М., Ращупкіна В. М., Краснокутська Н. С. та ін. Проте в сучасній економічній літературі відсутнє однозначне визначення цього поняття. На сьогодні ще не сформовано загального підходу до сутності потенціалу підприємства та його складових, розроблення методів та критеріїв його оцінки, співвідношення з іншими категоріями, а рівень методичної та теоретичної розробки не дає можливості задовольнити потреби підприємств.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Отже, з огляду на вищесказане, метою нашої статті є дослідження поняття "потенціал підприємства" та сформування загального підходу до сутності цього терміна.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Категорія "потенціал" походить від латинського слова "potentia", що означає сила, міць, потужність, скриті можливості, які в результаті практичної діяльності можуть реалізуватися. У Великому енциклопедичному словнику категорія "потенціал" розглядається у двох ракурсах. По-перше, як засоби, запаси, джерела, які є у наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, виконання плану, вирішення якогонебудь завдання. А по-друге, як можливості окремої особи, суспільства, держави у певній сфері [12, с. 1558].

Відмінності змісту поняття "потенціал" у різних науковців можна пояснити розвитком економічних відносин, тобто у процесі розвитку економічної теорії змінювався й зміст поняття "потенціал". Можна виділити чотири періоди, в яких були різні підходи до визначення цієї категорії.

Спочатку термін "потенціал" використовувався в точних науках, таких як фізика, математика, хімія. Вживалися такі поняття, як "електричний потенціал", "магнітний потенціал", "хімічний потенціал". Наприклад, електричний потенціал являє собою кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. У другому періоді поняття потенціал знаходить своє практичне застосування при дослідженні різних галузей виробництва. У цей час широко використовуються такі поняття, як "економічний потенціал країни", "народногосподарський потенціал" тощо. На третьому етапі використання терміна потенціал зміщується у бік дос-

лідження потенціалу організації. З'являються такі терміни, як "виробничий потенціал підприємства" та "економічний потенціал підприємства". У теперішній час, який можна віднести до четвертого періоду, одержала подальший розвиток концепція потенціалу організації. У цей період науковці приділяють увагу дослідженню конкурентоспроможного потенціалу, стратегічного потенціалу, трудового потенціалу, інформаційного потенціалу тощо.

Аналіз економічних аспектів поняття "потенціал" виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Окремі науковці використовують ресурсний підхід, розглядаючи потенціал підприємства як сукупність наявних ресурсів. Інші вчені розглядають потенціал як можливість підприємства виробляти певну продукцію в необхідному обсязі і належної якості. В таблиці 1 наведені різні визначення цієї категорії.

На нашу думку, не можна розглядати потенціал підприємства як сукупність ресурсів, навіть упорядкованих, чи можливостей їх використання. Таке визначення не враховує ще цільової характеристики цієї категорії. Використання ж ресурсів завжди є цілеспрямованим, і вони завжди взаємодіють між собою. При визначенні потенціалу підприємства також треба враховувати зовнішні та внутрішні економічні фактори, які впливають на нього. Так, зокрема, до зовнішніх економічних факторів відносяться ті умови, які підприємства, як правило, не можуть змінити. Такими факторами є: політика держави у галузі, до якої належить підприємство; система оподаткування; спеціальні нормативно-законодавчі акти; рівень політичної стабільності; стратегія зовнішньоекономічних відносин; розвинутість фондового ринку та фінансово-кредитної системи; наявність та якісні характеристики родовищ корисних копалин тощо. Фактори внутрішнього середовища кожне підприємство визначає самостійно, з урахуванням тих чинників, що склалися в зовнішньому середовищі. До них належать фінансові, матеріальні, інформаційні, інфраструктурні можливості підприємства, кваліфікація персоналу, рівень наукового забезпечення виробництва, навички та здібності керівників усіх рівнів тощо.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що потенціал підприємства являє собою певним чином упорядковані ресурси підприємства та наявні й приховані можливості їх залучення та використання, що з певних внутрішніх та зовнішніх економічних факторів можуть бути спрямовані на досягнення цілей діяльності підприємства.

Як вже відзначалося, потенціал підприємства тісно пов'язаний з по-

Таблиця 1. Варіанти трактування поняття "потенціал" та "потенціал підприємства"

| Автор | Визначення |
|-------------------------------|---|
| Абалкін Л. І. | Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця і часу [11, С.7]. |
| Архангельський В. М. | Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі [11, С.7]. |
| Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В. | Потенціал – сукупність потужностей у якому-небудь відношенні та засобів, необхідних для чого-небудь [13, С. 55]. |
| Мочалов Б. М. | Потенціал підприємства – потенціал, який характеризується обсягами накопичених ресурсів і максимально можливим обсягом матеріальних благ і послуг, виробництва яких можна досягнути в перспективі при оптимальному використанні наявних ресурсів [4, С. 10]. |
| Репіна І. М. | 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 [11, С.7]. |
| Олексюк О. І. | 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 [11, С.7]. |
| Должанський І. З. | Потенціал підприємства – реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу [2, С. 13]. |
| Черников Д. | Потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів [11, С. 6]. |
| Краснокутська Н. С. | Потенціал підприємства - можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів [5, С. 7]. |
| Федонін О. С. | Потенціал підприємства – поточні і майбутні можливості економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи у такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [11, С. 11]. |

няттям ресурси підприємства. Категорія "ресурс" у Великому енциклопедичному словнику розглядається як засіб, до якого можна звернутися в складних обставинах, вихід, можливість, а також як можливий час експлуатації машини. Окремо виділяється поняття "ресурси" (від лат. *resurgo* — підіймаюся, виникаю знову), що визначаються як наявні запаси, кошти, які використовуються при необхідності [12, с. 1236].

Економічна теорія характеризує ресурси як сукупність природного, соціального і духовного в процесі виробництва товарів, послуг і інших цінностей. На різних етапах розвитку суспільства змінювалася значимість різних ресурсів. Так, у доіндустріальному суспільстві пріоритет належав природним і трудовим ресурсам, в індустріальному — матеріальним, у постіндустріальному — інтелектуальним та інформаційним. Слід зазначити, що ресурси індустріальної та інтелектуально-інформаційної економіки мають різні властивості. Так, ресурси індустріальної економіки характеризуються низькою ефективністю використання, вичерпністю, витратністю тощо. Ресурси інтелектуально-інформаційної економіки мають такі властивості, як невичерпність, відтворюваність, глобальність, цілісність, ефективність використання та інші.

Взагалі ресурси можна розділити на дві групи: невідтворювальні та відтворювальні. До невідтворювальних належать такі ресурси, як метали, вугілля, нафта, газ тощо, а до відтворювальних — соціально-економічні, гуманітарні ресурси, енергія вітру, сонця, комп'ютерні програми,

технології, патенти тощо.

Різні науковці серед загальної сукупності ресурсів підприємства виділяють їх певні види. Найчастіше у складі ресурсів виділяються технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали тощо); технологічні ресурси (кваліфікація, досвід працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалення); фінансові ресурси (наявність власного та позикового капіталу, стан активів, наявність кредитних ліній тощо); інформаційні ресурси (кількість і якість інформації про внутрішнє та зовнішнє середовище, канали її поширення тощо); просторові ресурси (характер виробничих приміщень, комунікацій, розташування об'єктів нерухомості, можливість розширення тощо) та ресурси організаційної структури системи управління.

На нашу думку, критерієм відмінності між термінами "ресурси" і "потенціал" є міра залежності від суб'єктів господарювання: ресурси існують незалежно від суб'єктів господарської діяльності, а потенціал окремого підприємства і суспільства в цілому невіддільний від них. Це означає, що термін "потенціал", крім, самих ресурсів, включає також здатності суб'єктів господарювання до ефективного їх використання.

Потенціал підприємства являє собою складну систему, що включає різні елементи. З цієї точки зору важливим є дослідження класифікаційних ознак економічного потенціалу. Так, деякі автори виділяють чотири ознаки: належність до сфери суспільного виробництва (виробничий та невиробничий потенціал);

рівень досягнення (нормативний, реальний, стратегічний потенціал); зміст (потенціал в натурально-речовинній формі та у вартісних вимірах); ресурсну структуру (трудовий потенціал, потенціал основних фондів та потенціал матеріальних ресурсів) [7]. Інші науковці пропонують класифікувати потенціал підприємства за вісьма класифікаційними ознаками: галузевою ознакою (промисловий, будівельний, сільськогосподарський, науковий тощо); рівнем абстрагованості (природний, економічний, психофізіологічний, соціокультурний, потенціал людства); рівнем агрегованості оцінки (потенціал світового господарства, національної економіки, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних виробничих дільниць та окремих робочих місць); спектром врахованих можливостей (внутрішньосистемний, зовнішній); спрямованістю діяльності підприємства (експортний, імпортовий); мірою реалізації потенціалу (фактичний, перспективний); елементним складом (потенціал основних виробничих фондів, потенціал оборотних засобів, технологічний, кадровий, інформаційний тощо), за функціональною сферою виникнення (виробничий, фінансовий, науково-технічний, маркетинговий тощо) [11, с. 10].

Деякі автори, серед яких І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Ращупкіна, розділяють потенціал підприємства на чотири категорії: базовий потенціал, що забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків; прихований потенціал, що є активами, які не являють конкретної переваги на сьогоденному етапі, хоча в перспективі можуть трансформуватися в базові кошти; збитковий потенціал, який приводить до споживання ресурсів без якого-небудь прибутку для підприємства; пересічний потенціал, що характеризується наявністю у підприємства активів, що забезпечує ефективне функціонування інших потенціалів [2, с. 13]. На нашу думку, поняття "прихований потенціал" суперечить самому визначенню потенціалу підприємства, оскільки потенціал вже включає в себе приховані можливості залучення та використання ресурсів підприємства.

При класифікації за функціональною сферою виникнення виділяють наступні складові потенціалу підприємства: виробничий потенціал, що характеризує наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробничих

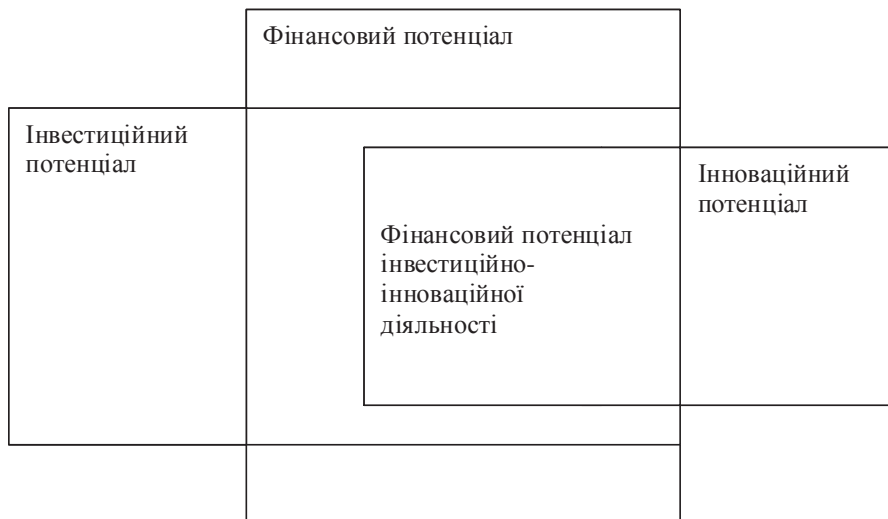


Рис. 1. Зв'язок між фінансовим, інвестиційним та інноваційним потенціалом

тва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг); інноваційний потенціал, що характеризує сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових (радикальних та модифікованих) ідей для його систематичного технічного, організаційного та управлінського оновлення; фінансовий потенціал, що являє собою обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат; трудовий потенціал, що являє собою персоніфіковану робочу силу, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик; науково-технічний потенціал, який являє собою узагальнюючу характеристику рівня наукового забезпечення виробництва (науки, техніки, технології, інженерної справи, виробничого досвіду, можливостей та ресурсів, у тому числі науково-технічних кадрів, які є в розпорядженні підприємства для розв'язання науково-технічних проблем); управлінський потенціал, що характеризує загальнокорпоративний управлінський (формальний і неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює в собі рівень організації функціональних елементів системи та характер взаємозв'язків між ними; маркетинговий потенціал, що характеризує здатність підприємства систематизовано й планомірно спрямовувати всі свої функції (визначення потреб і попиту, організація виробництва, продаж і післяпродажне обслуговування) на задоволення

потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту; інфраструктурний потенціал, що характеризує збалансовані з вимогами виробництва можливості цехів, господарств і служб забезпечити необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства та задоволення соціальних потреб його персоналу; інформаційний потенціал, що являє собою єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку й прийняття управлінських рішень та впливають на характер (специфіку) виробництва через збирання, збирання (нагромадження), обробку та поширення інформаційних ресурсів [11, С. 13—20].

Потенціал підприємства може бути представлений як синтез виробничого, фінансового, інвестиційного, інноваційного, трудового, інфраструктурного, інформаційного, науково-технічного, потенціалу організаційної структури управління, маркетингового, управлінського потенціалів. Але варто наголосити на тому, що не можна розглядати потенціал підприємства як просту сукупність вище наведених потенціалів, тому що потрібно враховувати ефект синергізму (походить від грецького "synergeia", що означає співробітництво, співдружність, які дозволяють отримати ефект від взаємодії різних факторів, який перебільшує суму ефектів від дії на певний об'єкт окремо кожного фактору). Також варто зазначити, що складові вищенаведених потенціалів є спільними для деяких з них. Так, наприклад, фінансово-інвестиційні ресурси є складовими як фінансового, так і інвестиційного потенціалів. Також частина фінансово-інвестиційних ресурсів є складовими й інноваційного потенціалу (рис. 1).

ВИСНОВКИ

Підбиваючи підсумок у розгляді зазначеного питання, наголосимо, що передумовою діяльності будь-якого підприємства є його потенціал, тому важливо знати і розуміти теоретичні основи, структуру, джерела формування, методи оцінки та шляхи підвищення потенціалу підприємства. Також варто зазначити, що розуміння суті потенціалу підприємства дозволяє визначити шляхи вирішення проблеми його ефективного використання.

Література:

1. Адрианов В. Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. — М.: Экономика, 1999. — 662 с.
2. Должанський І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М., Ращупкіна В.М. Управління потенціалом підприємства: Навч. посіб. — К.: Центр навчальної літератури, 2006 — 362 с.
3. Жнякін Б. О., Краснова В. В. Економіка підприємства. — Донецьк: Альфа-прес, 2005. — 159 с.
4. Экономический потенциал развитого социализма./ Под ред. Мочалова Б. М. — М.: 1982 г. — 175 с.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування і оцінка: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
6. Ніжинська Н. В. Потенціал підприємства: формування і оцінка. — К.: УкрІНТЕІ, 2002. — 45 с.
7. Овдиенко В. Н., Котлов В. А. Производственный потенциал предприятия. — М.: Знание, 1986. — 9 с.
8. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. — М.: Экономика, 2002. — 559 с.
9. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия. — М.: Перспектива, 1997. — 124 с.
10. Турянська М. М. Інвестиційні джерела. — Донецьк: Юго-Восток, 2004. — 317 с.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 316 с.
12. Советский энциклопедический словарь. Издание четвертое, исправленное и дополненное / За ред. А.М. Прохорова. — М., 1990. — 1631 с.
13. Євдокімов Ф. І., Мізіна О. В. Дослідження категорії "економічний потенціал промислового підприємства" // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. — 2004. — Випуск 75. — С. 54—59.
14. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. — 1998. — № 2 — С. 262—271.