

УДК: 330.341.1

І.М. Мягких

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ НАРОЩУВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

У даній статті розкрито сутність економічного потенціалу, його склад та характеристика, показано теоретичні підходи до нарощування потенціалу підприємств на основі конкурентних переваг.

The essence of economic potential, its composition and description, theoretical ways as for the increase of such potential of enterprises on the basis of competitive advantages are explored in the article.

Ключові слова: економічний потенціал, ресурсний потенціал, економічне зростання, економічний розвиток.

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного виробництва та наявності конкурентних переваг, що виступають гарантом тривалого та ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах, пов'язана з якісною реалізацією потенціалу підприємства. Актуальність теми полягає в тому, що потенціал розвитку будь-якого підприємства визначає результат його діяльності за певний період, а, отже, надає власникам можливість зіставляти бажані результати з планованими та реально отриманими, оцінка фінансово-економічних показників стає переконливим аргументом доцільності функціонування підприємства.

Проблеми економічного потенціалу та визначення шляхів його ефективного використання розкрито в працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: Балабанов І., Брігхем Є., Должанський І., Казес С., Корнилова О., Шеремет А. та ін. Але в сучасних наукових дослідженнях ще не достатньо висвітлено сутність економічного потенціалу, його значення для підприємства, тому вивчення стану та розробки напрямків підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства дозволить підвищити результативність їх фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів нарощування потенціалу підприємств у ринкових умовах та сутності складових економічного потенціалу.

В умовах формування ринкових відносин важливу роль у стабільній роботі підприємства відіграють ресурси, що складають основу його економічного потенціалу. Залежно від джерел формування ресурсного потенціалу та ефективності його використання визначаються економічні показники діяльності підприємства, а саме: розмір товарообігу, доходи, витрати, прибутки тощо. Поняття «економічний потенціал» часто трапляється у сучасній науковій літературі, проте ні в нашій країні, ні за кордоном у працях науковців немає загальноприйнятого визначення чи комплексних досліджень даної категорії, а також існують істотні розходження у визначенні змісту реальних процесів, а саме: що виражає категорія «потенціал». Все це, відповідно, ускладнює розробку методів його кількісної оцінки, аналізу використання та розвитку. Визначення

проблеми потенціалу полягає у розкритті його сутності складу співвідношення та взаємозв'язку з іншими категоріями.

Ефективне функціонування підприємства в умовах розвитку ринкових відносин пов'язане із забезпеченням оптимального співвідношення між витратами та результатами його діяльності, знаходження більш раціональних форм застосування і використання капіталу. Успішна реалізація названих умов залежить від форм ресурсного забезпечення та характеру його використання, тобто від економічного потенціалу підприємства.

Дослідження аналізу та оцінки економічного потенціалу проводяться як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, однак нині немає однаковості у визначених категоріях та методах щодо їх оцінки.

Основна маса публікацій з теорії потенціалу, враховуючи праці таких вчених як: Гавви В. [1], Краснокутської Н. [3], Федоніна О. [8], присвячена категорії «економічний потенціал» підприємства, що функціонує у сфері виробництва, а не у сфері реалізації продукції та надання послуг. В економічній літературі можна виділити три підходи щодо визначення «економічного потенціалу» підприємства: ресурсний, структурний та цільовий.

Ресурсний підхід зорієнтований на визначення потенціалу підприємства як сукупності ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових. Прихильники цього напрямку стверджують, що при оцінці потенціалу необхідно виділити матеріально-технічні, трудові, фінансові ресурси, які мають вплив на досягнення максимальних результатів діяльності підприємства [1].

Представники структурного напрямку визначають виробничий потенціал як систему матеріальних і трудових чинників, що забезпечують досягнення поставленої мети виробництва. Аналіз і оцінка ефективності використання виробничого потенціалу має певні складності, оскільки всі структурні елементи функціонують одночасно, у сукупності та взаємодії.

Цільовий підхід спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу цілям підприємства. Рівень потенціалу визначається у процесі його використання і оцінюється з точки зору його результативності (ступеня задоволення потреб споживачів). Цільовий підхід відображається в нормативному «дереві цілей» із широким спектром локальних оцінок окремих елементів [3].

На нашу думку, економічний потенціал підприємства — це сукупність природних умов, можливостей та ресурсів, що можуть бути використані для узагальнення конкретних цілей у процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем.

Управління потенціалом включає наступні етапи: формування, використання та розвиток потенціалу підприємства — це виявлення стратегічних можливостей, ресурсів та резервів потенціалу, що сприяють поліпшенню конкурентоспроможності підприємства [8]. Використання потенціалу підприємства — це залучення до роботи тих ресурсів, які були задіяні при формуванні потенціалу. Розвиток потенціалу — це «наращування» його за рахунок виявлених резервів і конкурентних переваг [7]. Нарощування потенціалу можливо як на етапі формування, так і в процесі його використання.

При формуванні потенціалу підприємства необхідно орієнтуватися на створення стійких конкурентних переваг. Ефективні конкурентні переваги підприємства повинні бути значними, щоб мати перевагу над інших конкурентами; стійкими в рамках зміни середовища і дій конкурентів; прозорими, тобто такими, які використовуються споживачами в процесі їх бізнесу.

Для досягнення стійких конкурентних переваг необхідно дотримуватися стратегічної орієнтації, як комплексної концепції, що класифікує підходи компанії до створення стійкої конкурентної переваги.

В цілому управління потенціалом розвитку підприємства повинно мати стратегічний характер, тобто передбачити розробку комплексу заходів, які уможливають не тільки визначити поточний стан потенціалу підприємства, а й здійснити необхідні зміни з метою поліпшення його конкурентоспроможності, формування стійких конкурентних переваг. Використання потенціалу, яким володіє підприємство, нарощування його за рахунок резервів — головне завдання підприємства. При цьому необхідно враховувати, що сильні сторони є потенціалом підприємства, а слабкі — резервом потенціалу. Завдання підприємства — використання сильних позицій водночас із ліквідацією слабких.

Класифікація сильних і слабких позицій складових потенціалу підприємства дозволить розглянути та виділити основні слабкі і сильні позиції підприємства та вирішити головне завдання — виявлення стійких конкурентних переваг із метою подальшого нарощування функціональних складових потенціалу.

Чинники зовнішнього середовища (політико-правові, економічні, соціальні, розвиток науки і техніки) формують ринковий потенціал, що визначає рівень відповідності діяльності підприємства вимогам середовища, має вплив на конкурентоспроможність підприємства [5]. Кількісно виміряти його вплив неможливо, однак при розробці стратегії підприємства враховувати обов'язково.

Чинники внутрішньої дії головного складового економічного потенціалу визначають ресурсний потенціал (рис. 1).



Рис. 1. Місце ресурсного потенціалу у складі економічного потенціалу підприємства (розробка автора на основі джерел [3; 4; 5; 6])

Термін «економічний потенціал» увійшов у вжиток після того, як поняття «технічний фактор», як джерело великого ефекту, було вичерпано, а людському фактору почали приділяти все більше уваги.

Під економічним потенціалом необхідно розуміти сукупність усіх ресурсів підприємства і спроможність персоналу до їх ефективного використання.

Характерними рисами економічного потенціалу є:

— економічний потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності. При цьому не тільки реалізованими, а й нереалізованими через будь-які причини;

— можливості будь-якого підприємства залежать від наявних у нього ресурсів і резервів, які не використовуються у виробництві. Тому потенціал характеризується обсягом ресурсів і резервів як залучених, так і тих, що не беруть участь у господарській діяльності, але підготовлені до використання;

— наявність ресурсів ще не запорука їхнього раціонального використання. Тільки систематична розробка потенціалу сприяє зростанню та розвитку бізнесу. Економічний потенціал підприємства визначається спроможністю менеджерів використовувати ресурси для створення товарів і послуг, щоб отримати максимальний прибуток. Рівень і результат реалізації потенціалу підприємства визначаються обраною формою підприємництва з відповідною організаційною структурою [3].

При формуванні та використанні потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюють їх функції та зв'язки, тобто здійснюється структуризація. Оптимальна структура повинна мати мінімальну кількість компонентів, проте вони повною мірою повинні виконувати задані функції. Блочно-модульна структуризація потенціалу заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють всі стратегічні компоненти підприємства та найповніше характеризують стан підприємства — ресурсів, системи управління та діяльності персоналу.

Економічний потенціал будь-якого підприємства визначається: обсягом та якістю наявних ресурсів (чисельність зайнятих основними виробничими і невиробничими фондами, обіговими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами — патентами, ліцензіями, інформацією, технологією; здатністю співробітників до створення будь-якої продукції, тобто їх світнім кваліфікаційним і мотиваційним потенціалом; вмінням менеджерів оптимально використовувати наявні на підприємстві ресурси; інформаційною спроможністю (обробляти та перетворювати інформацію для використання у господарській діяльності); фінансовими можливостями (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів) [3].

Пропонуємо класифікацію деяких сильних і слабких позицій функціональних складових потенціалу підприємства (табл. 1).

Нові умови господарювання, висока конкуренція змушують підприємства пристосовувати структуру ресурсів до нових цін, умов обмеженості, змін обсягу та складу товарообігу залежно від попиту населення. За останні роки поштовхом до позитивних зрушень у розвитку підприємств стали зовнішні чинники: загальні стабілізаційні процеси в економіці країни, ріст доходів населення та підвищення попиту на високо-вартісну продукцію, структурні зміни у відносинах власності та інше. Але значну роль відіграють чинники внутрішнього середовища, які визначаються самими підприємствами галузі, враховуючи і їх усвідомлення щодо реалізації нових підходів до формуван-

ня економічного потенціалу. Нарощування потенціалу у поточній діяльності підприємства приносить позитивні результати протягом тривалого проміжку часу.

Таблиця 1

**Сильні і слабкі позиції складових потенціалу підприємства  
(розробка автора на основі джерел [1; 2; 3; 7; 8])**

Функціональні складові потенціалу	Сильні позиції	Слабкі позиції
1	2	3
Виробництво	Висока якість продукції, низькі витрати на одиницю продукції. Використання високопродуктивного обладнання та прогресивних технологій тощо.	Високий рівень витрат. Низький рівень впровадження інновацій у виробництві. Низький рівень завантаження виробничих потужностей тощо.
Фінансова	Висока ліквідність активів та стабільний фінансовий стан підприємства. Незалежність від зовнішніх джерел фінансування. Висока рентабельність підприємства.	Недостатність фінансових ресурсів. Низька рентабельність та ефективність активів. Нестійкий фінансовий стан підприємства.
Маркетингові	Висока частка ринку. Ефективна реклама та стимулювання збуту. Високий рівень диференціації продукції тощо.	Скорочення частки ринку. Недостатній рівень стабільності асортименту продукції. Скорочення рівня споживання продукції.
Кадрова	Належні умови праці. Високий рівень кваліфікації та компетентності співробітників тощо.	Високий рівень плинності кадрів. Неефективна система стимулювання і мотивації працівників.
Інноваційні	Наявність власних розробок продукції, технології, новаторства. Високий інноваційний розвиток. Наявність інтелектуального потенціалу, творчої активності персоналу.	Застаріла продукція та технології. Низький рівень інноваційного розвитку.
Управлінське середовище	Високий рівень управлінських інновацій. Ефективна управлінська структура.	Відсутність управлінських інновацій. Неефективна система управління.

Таким чином, у ринкових умовах України важливим є виявлення стійких конкурентних переваг підприємства і можливостей нарощування потенціалу за рахунок залучення резервів, які дозволять підприємству не тільки ефективно функціонувати, а й успішно розвиватися в стратегічній перспективі.

Отже, аналізуючи вищезазначене можна зробити декілька висновків щодо потенціалу підприємства, а саме:

— це сукупність кількісних та якісних характеристик елементів (ресурсів) та їх властивостей, що залучаються у виробництво, формують перспективні можливості, а також використовуються і проявляються у виробничих процесах;

— склад та характеристики можливостей (ресурсів) елементів підприємства визначається інтегральною спроможністю підприємства відповідати сучасним вимогам ринку;

— своєю чергою інтегральна спроможність потенціалу визначається його здатністю забезпечувати відповідні позитивні результати діяльності підприємства;

— нарощування потенціалу у поточній діяльності підприємства приносить позитивні результати протягом тривалого проміжку часу.

1. *Гавва В.Н.* Потенціал підприємства формування та оцінювання: навч. посібник / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. — К: Центр навч. лі-ри, 2004. — 224 с.; 2. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ. Методы и процедуры / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 560 с.; 3. *Краснокутська Н.С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. — К.: ЦНЛ, 2005. — 352 с.; 4. *Мягих І.М.* Аналіз і оцінка використання ресурсного потенціалу в системі споживчої кооперації / І. М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1. — С. 136–143; 5. *Мягих І.М.* Перспективні напрями розвитку трудового потенціалу у споживчій кооперації / І. М. Мягих // Галицький економічний вісник. — 2007. — № 4. — С. 125–129; 6. *Мягих І.М.* Механізм формування й ефективності використання економічного потенціалу підприємства / І. М. Мягих // Колективна монографія «Сучасні концепції передумови та перспективи розвитку підприємств України (управлінський аспект)». — Донецьк: ЛАНДОН-XXI, 2012. — 344 с.; 7. *Управління потенціалом підприємства* / І.З. Должанський та ін. — К.: ЦНЛ, 2006. — 362 с.; 8. *Федонін О.С.* Потенціал підприємства формування та оцінка: навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. — К.: КНЕУ, 2004. — 316 с.