

УДК 658 : 622 . 0112

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

*А. А. Турило, к. е. н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»,
nvo.alta@gmail.com*

У статті розглядаються теоретико-методологічні підходи до визначення сутності категорії «потенціал підприємства». Розмежовано поняття «економічний», «виробничий» та «ринковий» потенціали підприємства та визначено основні показники для їхнього оцінювання. Виділено особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, економічний потенціал підприємства, виробничий потенціал підприємства, ринковий потенціал підприємства, інноваційний потенціал підприємства, оцінювання потенціалу підприємства.

Постановка проблеми. Господарська діяльність підприємства завжди здійснюється на основі ресурсної та технологічної складових і реалізується під впливом управлінських рішень. Економічна, виробнича та техніко-технологічна відокремленість основного суб'єкта господарювання у суспільному поділі праці, з одного боку, створює умови його функціонування як самостійної ділової одиниці, а з іншого – формує засади для розвитку.

Ці змінні є ключовими характеристиками потенціалу підприємства, який виступає тим «компасом», що в найбільш загальному вигляді відображає як вже досягнутий рівень його розвитку, так і вказує орієнтири на майбутнє.

З цих причин особливої актуальності набувають проблеми визначення сутності потенціалу підприємства, виокремлення складових його структури та визначення чинників, що впливають на розвиток. Невирішеність даних проблем унеможливує постанову реальних цілей розвитку конкретного підприємства, ускладнює вибір шляхів їх досягнення і не дозволяє спрогнозувати майбутнє. Все це вимагає активізації наукових досліджень та посиленої уваги науковців до зазначених проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел [1–10] показує, що в економічних дослідженнях дуже широко використовується такий термін, як «потенціал підприємства». Зміст категорії «потенціал підприємства» досліджу-

ється науковцями з різних сторін, але до теперішнього часу не створено не те що єдиного підходу до визначення даної категорії, а навіть не здійснено спроб узагальнити існуючі погляди на цей феномен. Іншою проблемою є те, що серед дослідників не існує єдності щодо складових потенціалу підприємства і, відповідно, не створено адекватних методик його оцінювання.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, в яких розглядається потенціал підприємства, вчені-економісти до теперішнього часу не дійшли до певного однозначного визначення даного терміну. Надзвичайна актуальність дослідження потенціалу підприємства для забезпечення економічного розвитку і складність даного поняття за змістом призвели до появи доволі різних підходів у його тлумаченні.

Так, одні автори визначають потенціал підприємства на основі ресурсної бази [13, 11.], другі – через цільовий аспект функціонування [12, 14], треті – на основі можливостей підприємства [5, 15]. Наприклад, Р. О. Костирко визначає економічний потенціал підприємства як ступінь використання своїх ресурсів [13], Н. Я. Шкроміда пов'язує дане поняття з мірою реалізації підприємством розробленої стратегії або досягненням поставленої мети [12], І. П. Отенко і Л. М. Малярець характеризують потенціал підприємства через взаємозалежність сукупності можливостей ресурсів, процесів організації та управління [5]. Отже, у вітчизняній науковій літературі наявна термінологічна роз-

митість категорії «потенціал підприємства».

Наше бачення даного поняття полягає в тому, що його потрібно розглядати саме через призму можливостей розвитку підприємства (третій підхід щодо визначення потенціалу підприємства вченими – економістами), при чому, ми вважаємо, таких можливостей, які забезпечують при їх реалізації безумовний конкурентоспроможний розвиток підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є формулювання теоретико-методологічних підходів до визначення сутності категорії «потенціал підприємства», удосконалення класифікації його основних видів та визначення основних показників

оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «потенціал підприємства» за аналогією із своїм родовим поняттям «потенціал» у якості первинної ознаки сутнісних характеристик даного феномену відображає можливості розвитку підприємства. Концентрація уваги саме на можливостях розвитку підприємства пояснюється тим, що саме через них визначаються і досягаються цілі (завдання) підприємства в поточному і перспективному періодах. В узагальненому вигляді взаємозв'язок між потенціалом підприємства і його цілями представлено на рис. 1.

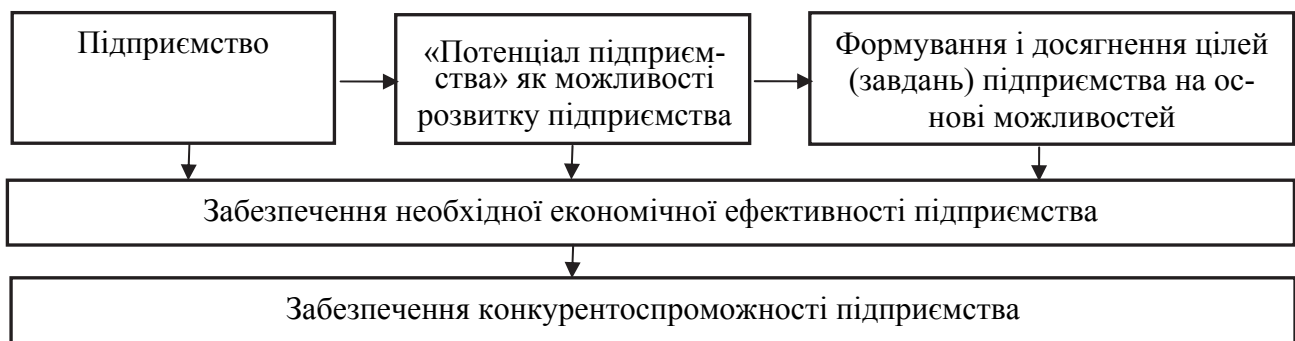


Рис. 1. Можливості розвитку підприємства як основна сутність потенціалу підприємства

Як свідчить рис. 1, потенціал підприємства, якщо його розглядати як можливості розвитку, дає можливість оцінити висхідні параметри функціонування та спрогнозувати їх динаміку на перспективу. Це дозволяє підприємству сформулювати реальні цілі та сформулювати стратегічні й тактичні кроки по їх реалізації. Встановлення взаємозв'язку між потенціалом підприємства і його цілями є підґрунтям для прийняття управлінських рішень відносно підвищення економічної ефективності підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Відображений на рис. 1 підхід встановлення взаємозв'язку між потенціалом підприємства і його цілями дозволяє зробити наступний крок у методологічному плані і розмежувати можливості як квінтесенцію потенціалу за своїм функціональним призначенням. Рис. 2 відображає класифікацію можливостей підприємства в аспекті його потенціалу.

Згідно даного рисунка, можливості під-

приємства поділяються на три групи: можливості для забезпечення розвитку, можливості для отримання необхідної результативності діяльності та можливості для забезпечення необхідної ефективності. Як відомо, для створення необхідних можливостей розвитку підприємства і досягнення ним поставлених цілей необхідно мати відповідну кількість сукупних ресурсів певної якості. Зауважимо, що ресурси виступають як важлива (однак, похідна) ознака в розкритті сутності категорії «потенціал підприємства». Вони виступають за своєю генезою і засобом, і інструментом формування можливостей розвитку підприємства.

Власне можливості, у свою чергу, створюються для досягнення певних цілей підприємства, які в залежності від конкретних обставин відображаються у показниках економічних результатів діяльності підприємства.

Зазначений динамічний зв'язок між ресурсами, можливостями, цілями та ефек-

тивністю діяльності підприємства виступає, на нашу думку, теоретико-методологічною основою формування підходу до оцінювання потенціалу підприємства. Іншими словами, оцінювання потенціалу підприємства

має базуватися на діалектичному взаємозв'язку його ресурсних можливостей з тими, що пов'язані з результативністю та ефективністю і здійснюватися шляхом вимірювання цих складових (див. рис.3).

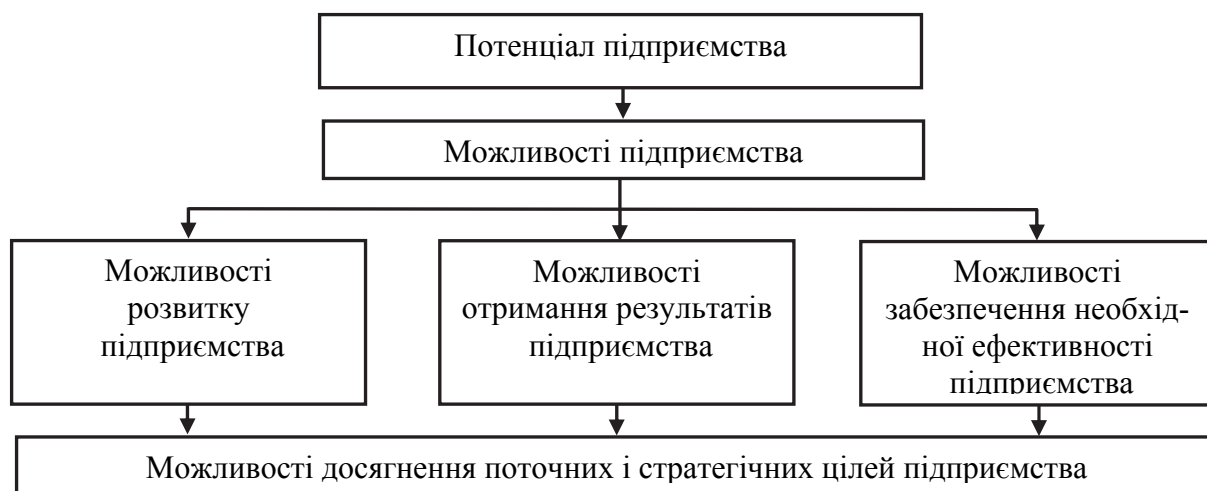


Рис. 2. Класифікація можливостей підприємства в аспекті його потенціалу

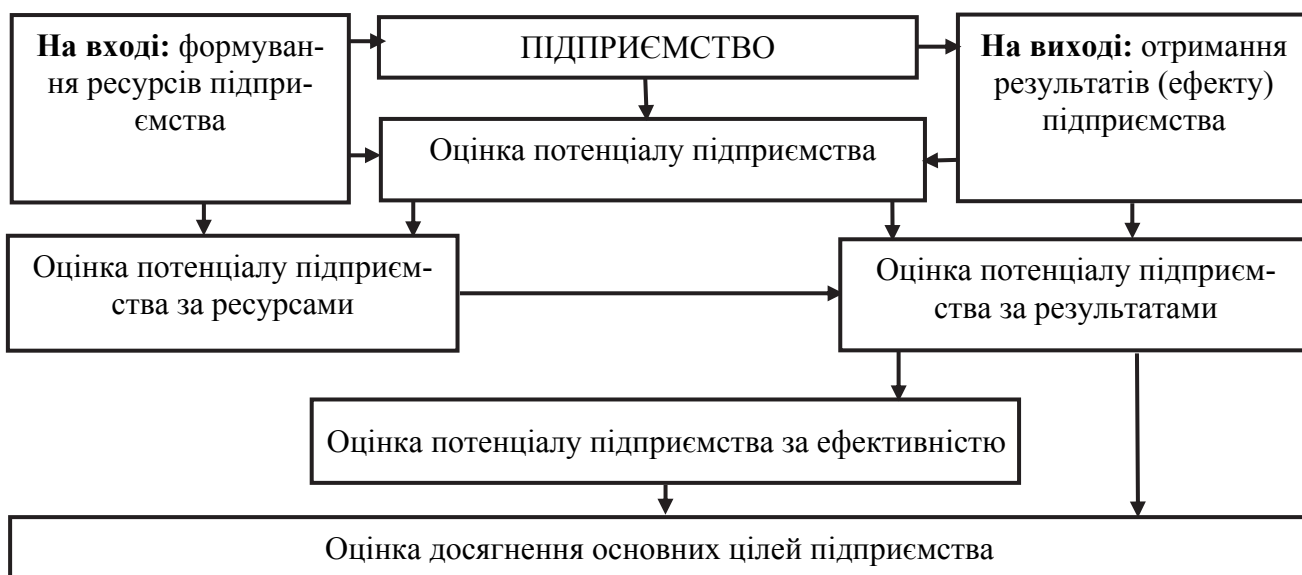


Рис. 3. Системний підхід до оцінки потенціалу підприємства

Згідно рис. 3 оцінка потенціалу підприємства будується на оцінці потенціалу за ресурсами а також на оцінці потенціалу за результатами. При цьому враховується як формування ресурсів підприємства, так і отримання його результатів. Виходячи з цього здійснюються оцінка потенціалу за ефективністю, а також оцінка досягнення основних цілей підприємства.

Сформувавши системний підхід до оцінки потенціалу підприємства, слід зауважити, що останній поділяється на:

1. Виробничий. 2. Економічний.
3. Ринковий. 4. Кадровий, маркетинговий.
5. Інтелектуальний. 6. Інформаційний.
7. Інноваційний тощо.

Усі перелічені вище види потенціалів підприємства є важливими, мають свою особливість і спрямовані на розкриття певних аспектів діяльності підприємства. В даній роботі наголос робиться на економічному і ринковому видах потенціалів як таких, що порівняно з іншими більш повно і інтегровано відображають відповідно всю вироб-

ничо-господарську і ринкову діяльність підприємства.

Потрібно відзначити, що за своєю сутністю і методом оцінки в економічній літературі вони розкриваються по-різному, а інколи навіть без достатнього обґрунтування.

В даній роботі представлено наше ба-

чення стосовно відзначених вище видів потенціалу підприємства.

Методологічні підходи щодо дослідження сутності, визначення і вимірювання будь-якого виду потенціалу представлені на рис. 4.



Рис. 4. Методологічні підходи щодо дослідження сутності, визначення та вимірювання потенціалу підприємства і його різновидів

При оцінюванні потенціалу підприємства (або його виду) основними виступають блоки, що характеризують результати і ефективність (див. рис.4). Це пояснюється тим, що саме ці складові через можливості підприємства відображають його ціль і «ціну» її досягнення. Іншими словами, мета підприємства – це не витрати, а його результати, заради яких, власне, і створюється підприємство. У силу цього і потенціал підприємства, в першу чергу, повинен відображати результати за обраною метою.

Ресурси підприємства виступають засобом розвитку його потенціалу, що й під-

тверджує в цілому їх важливість. Таким чином, потенціал підприємства (або його окремих видів) базується на діалектичному взаємозв'язку трьох його складових: ресурсів як бази розвитку підприємства, результатів його діяльності й досягнутої ефективності.

Оскільки виробничий, економічний і ринковий потенціали підприємства мають свої особливості, то й їх оцінка повинна здійснюватися на основі різних показників. На рис. 5 в узагальненому вигляді подано сфери і критерії визначення виробничого, економічного та ринкового потенціалів.



Рис. 5. Методологічні засади визначення змісту виробничого, економічного та ринкового потенціалів

Як видно із рис. 5 виробничий потенціал підприємства враховує виробничі можливості підприємства і визначається в межах сфери виробництва. Економічний і ринковий потенціали враховують економічні й ринкові можливості підприємства та визначаються в економічній сфері або в сфері ринку. Відповідно, оцінювання цих видів

потенціалів має здійснюватися виключно виходячи із показників, що можуть відобразити функціонування підприємства саме у цих сферах.

У табл. 1. представлено основні показники оцінки виробничого, економічного і ринкового потенціалів.

Таблиця 1.

Основні показники оцінки виробничого, економічного і ринкового потенціалу

Вид потенціалу підприємства	Оцінка потенціалу за показниками витрат	Оцінка потенціалу за показниками результатів	Оцінка потенціалу за показниками ефективності
Виробничий потенціал – охоплює виробничу діяльність підприємства	Ресурси в сфері виробництва	Вироблений продукт	Ефективність виробництва
Економічний потенціал – охоплює всі види діяльності підприємства	Всі ресурси підприємства	1. Валовий дохід. 2. Прибуток. 3. Обсяг реалізації продукції (робіт, послуг)	Ефективність підприємства
Ринковий потенціал – охоплює сферу реалізації продукції підприємства і орієнтується на ринковий попит	Всі ресурси підприємства	Реалізований ринковий попит	Ефективність підприємства

За принципом, представленим у табл.1, можна оцінювати і всі інші види потенціалів підприємства. В цьому ракурсі важливим є інноваційний потенціал як такий, що забезпечує прогресивність і конкурентоспроможність у розвитку підприємства.

Особливість інноваційного потенціалу полягає у тому, що при всій його значимості в розвитку підприємства він орієнто-

ваний на так званий «кінцевий потенціал підприємства», в якості якого і виступають ринковий або економічний потенціал підприємства (в залежності від завдання дослідження). Основне завдання інноваційного потенціалу – забезпечити належний рівень «кінцевого потенціалу підприємства». На рис.6 представлено у спрощеному варіанті цей зв'язок.

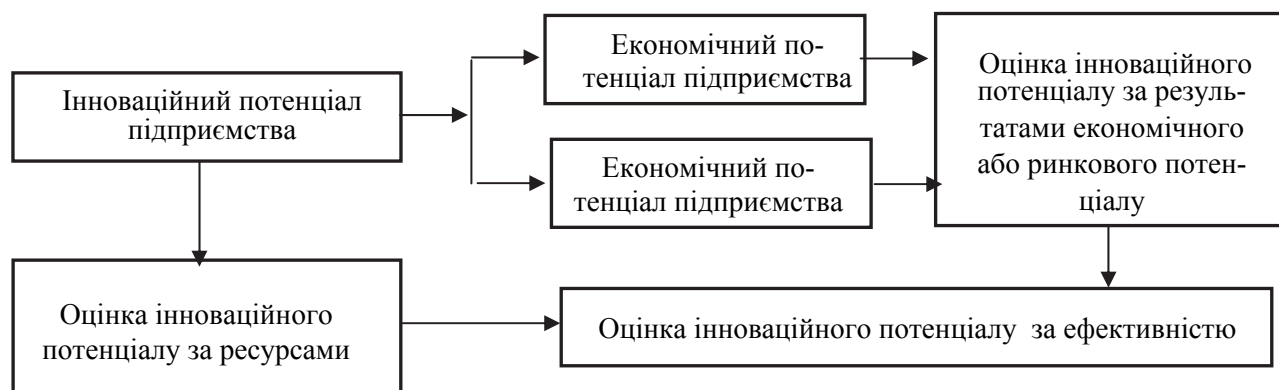


Рис. 6. Методологічні підходи щодо оцінки інноваційного потенціалу підприємства

Як видно із рис. 6. оцінка інноваційного потенціалу повинна здійснюватись за результатами економічного або ринкового потенціалів. Крім того оцінка інноваційного потенціалу може також базуватися і на основі ресурсів. І нарешті, виходячи із двох вищенаведених способів вимірювання, здійснюється оцінка інноваційного потенціалу за ефективністю. Саме оцінка інноваційного потенціалу за ефективністю є найбільш емною та інформативною, оскільки враховує всі важливі чинники впливу на потенціал. Таким чином, інноваційний потенціал є основою формування й розвитку «кінцевого потенціалу підприємства» (ринкового або економічного).

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене приходимо висновку, що розглянуті теоретико-методологічні підходи щодо визначення сутності категорії «потенціал підприємства» дозволяють більш докладно і ґрунтовно підійти до з'ясування сутності даного поняття, удосконалення класифікації основних видів потенціалу підприємства.

Застосовуючи зазначені концептуальні підходи розмежовано поняття «економічний», «виробничий» та «ринковий» потенціали підприємства та визначено основні показники для їхнього оцінювання. Виділено особливості оцінки інноваційного потенціалу підприємства, який відіграє вирішальну роль у формуванні перманентної конкурентоспроможності підприємства, оскільки визначає «кінцевий потенціал підприємства», в якості якого і виступають ринковий або економічний потенціали.

Література

1. Карпенко Ю. В. Класифікаційний аспект економічної категорії «потенціал» / Ю. В. Карпенко. // Коммунальное хозяйство городов : Науч.-техн. сб. Вып. 48. – К. : Техніка, 2003. – С. 109 – 113.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / Н. С. Краснокутська. – К. : ЦУЛ, 2005. – 352 с.
3. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством : підручник. / Л. О. Лігоненко. – К. :

Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

4. Овдиенко В. Н. Производственный потенциал предприятия / В. Н. Овдиенко, В. А. Котлов. – М. : Экономика, 2002. – 559 с.

5. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия: научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.

6. Протасов В. І. Сутність та особливості інновацій / В. І. Протасов. // Вісник Київського національного університету. – 2010. – № 3, Т. 2. – С. 58 – 61.

7. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна. // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 1998. – № 2. – С. 262 – 271.

8. Спирин В. С. Анализ экономического потенциала предприятия / В. С. Спирин. – М. : Финансы и статистика, 1994.

9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. пос. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

10. Шулік В. А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В. А. Шулік, А. Н. Давидов. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 9, Т. 1. – С. 66 – 85.

11. Ровенська В. В. Дослідження методів підготовки та оцінювання трудового потенціалу на підприємстві / В. В. Ровенська. // Вісник ДНУ. Серія : Економіка і право. – 2011. – Т.1. – С. 138–141.

12. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда. // Економічний аналіз : Зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка. Тернопіль : ТНУ, 2011 – Вип.9, ч.1. – С. 383–386.

13. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта / Р. О. Костирко. // Вісник Нац. університету «Львівська Політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 578. – С. 141–145.

14. Фесенко І. А. Інноваційний потенціал вугледобувних підприємств / І. А. Фесенко. // Наукові праці Донецького ДТУ. Вип.22. – ДонДТУ, 2000. – С. 150–165.

15. Тимохіна О. О. Кадрова логістика в системі управління кадровим потенціалом підприємства / О. О. Тимохіна. // Пріоритетні напрями розвитку національної економіки : зб. наук. праць; Серія «Економіка». – Донецьк : ДонДТУ, 2011. – Вип.210. – С. 65–70.

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к определению сущности категории «потенциал предприятия». Разграничены понятия «экономический», «производственный» и «рыночный» потенциалы предприятия и определены основные показатели для их оценки. Выделены особенности оценки инновационного потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, экономический потенциал предприятия,

производственный потенциал предприятия, рыночный потенциал предприятия, инновационный потенциал предприятия, оценки потенциала предприятия.

The theoretical and methodological approaches to defining the essence of the category of «enterprise potential» are examined. The concept of «economic», «production» and «market» potential of the company and the main indicators for their evaluation are distinguished. The features of evaluating innovative potential of a company are highlighted.

Keywords: enterprise potential, economic potential of an enterprise, the company production capacity, market potential of a company, innovation potential of a company, evaluation of enterprise potential.

Рекомендовано до друку д. е. н., проф. Вагоновою О. Г.

Надійшла до редакції 4.04.14.