

Матвійчук Т.О.,
здобувач кафедри міжнародного бізнесу та туризму
Тернопільський національний економічний університет

СИНТЕЗ МАТЕРІАЛЬНИХ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Matviichuk T.O.,
candidate for a degree of the department of
international management and tourism
Ternopil National Economic University

SYNTHESIS OF TANGIBLE AND INTANGIBLE COMPONENTS OF THE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Постановка проблеми. Якісне управління підприємством дуже часто опирається на різноманітні інструментарії, які керівники трансформують відповідно до розвитку власного підприємства. Ефективне вирішення проблем, які виникають при посиленні конкуренції на ринку, можливе за переорієнтації управлінської діяльності у площину підтримки перспективного розвитку. Саме така орієнтація є запорукою успіху в майбутньому. Домінантою у цьому процесі є потенціал підприємства, що показує необхідність його докладного вивчення та потребує практичного застосування на рівні підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні теоретики Кузьмін О.Є., Мельник О.Г., Віхляєва С.І., Бабина О.Є., Бондаренко О.О., Заметаліна М.С., Дибленко В.І., Шевченко О.О., Грабчук В.В., Железняк В., Божко В.М., Воліков В.В., Чумак Л.Ф. широко застосовують поняття потенціал, але оперують в основному частковими його складниками. При цьому кожен із них, виділяє складник, який описує, як найважливіший в процесі управління потенціалом підприємства [1; 2; 3; 4; 5; 7]. Поза увагою залишається значний спектр питань, які стосуються складових частин потенціалу, їх паритету та синтезу.

Постановка завдання. З огляду на зазначене, метою статті є дослідження основних складових потенціалу підприємства в умовах жорсткої конкуренції, з'ясування пріоритетності чи виявлення їх паритету, а також наявності синтезу між ними. Об'єктом дослідження обрано діяльність підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш поширене трактування поняття «потенціал» відображене у роботах Дибленко В.І., Шевченко О.О., Грабчук В. В., за якими потенціал підприємства – сукупність трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів, всіх категорій персоналу щодо виробництва товарів, виконання робіт і надання послуг з метою отримання максимального результату та забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [5, с. 135]. Саме потенціал показує, в якій ситуації опиниться підприємство в майбутньому, чи зможе воно вижити в умовах конкуренції. Особливо, якщо конкуренція має позитивну динаміку зростання. Потенціал є системою інтегрованих можливостей для її реалізації. Він характеризує здатність підприємства виробити певну кількість продукції з необхідними якісними показниками, які відповідають вимогам ринку, або надати відповідні послуги в майбутньому.

Враховуючи динаміку розвитку можливих складових потенціалу та постійне їх поповнення, ми вважаємо, що доцільним є використання визначення Мельник О.Г. та Кузьміна О.Є. Вони стверджують, що потенціал підприємства – це «його можливості щодо створення та забезпечення перспектив функціонування» [7, с. 157]. Перед сучасними керівниками постає питання, як забезпечити ефективне використання потенціалу. Тому, для успішного управління потенціалом потрібно визначити його основні складові.

Ми погоджуємось із думкою, що потенціал – це складна, динамічна, поліструктурна система, яка складається із певних частин [2, с. 202]. Її складовими є ресурсний, виробничий, трудовий, маркетинговий, інвестиційний, науково-технічний, фінансовий, інноваційний, управлінський та організаційний потенціали.

Для того, щоб в'янути чи всі складові рівнозначно впливають на ефективне використання потенціалу підприємства, необхідно проаналізувати важливість кожного із них. Залежно від фізичної сутності ці частини можна поділити на матеріальні та нематеріальні.

До матеріальних частин можна віднести ресурсний, фінансовий та науково-технічний потенціали підприємства. До нематеріальних складових загального потенціалу підприємства включають: виробничий, трудовий, маркетинговий, інвестиційний, інноваційний, управлінський та організаційний потенціали.

На основі опрацювання наукових праць учених-теоретиків, власних досліджень автора та економічної логіки було визначено та систематизовано складові потенціалу підприємства, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні трактування складових потенціалу підприємства

Показник	№ п/п	Поняття	Визначення
1	2	3	4
Матеріальні складові	1	Ресурсний потенціал	База ресурсів в розпорядженні підприємства, яку можна використати для здійснення певних дій, щоб отримати прибуток. Ресурси є матеріальними носіями потенціалу. Вони можуть бути використані для виробництва певної продукції, яку підприємство зможе реалізувати. Також можна продати самі ресурси, що принесе певний прибуток. Якщо ресурси не можуть бути використані, то вони не є ресурсним потенціалом.
	2	Фінансовий потенціал	Наявні грошові кошти та можливість залучення інших надходжень, які можливо використати для виконання фінансових зобов'язань підприємства. Тобто, власні, позичені та залучені кошти, які можна залучити для підтримки стійкого інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства та утримання конкурентних позицій на ринку [8, с. 66].
	3	Науково-технічний потенціал	Сукупність техніки, технологій, можливостей та ресурсів, якими володіє підприємство для вирішення науково-технічних проблем. Основною складовою цього потенціалу є матеріально-технічна база. Вона включає в себе засоби науково-дослідної праці, метою яких є ефективно та швидко втілення наукових ідей у конкретні технічні та технологічні нововведення.
Нематеріальні складові	1	Виробничий потенціал	Можливість в майбутньому виробити певну кількість продукції, що буде відповідати всім вимогам ринку. Тобто, підприємство зможе виробити певну номенклатуру продукції з хорошими вихідними характеристиками: якість, орієнтація на попит, необхідний склад та технічні характеристики. Дану продукцію підприємство може реалізувати, отримавши певний прибуток.
	2	Кадровий потенціал (трудовий потенціал)	Колектив працівників, які перебувають з підприємством у юридичних відносинах і забезпечують виробництво продукції чи надання послуг. Дуже багато успішних менеджерів вважають саме працівників найважливішою складовою успішного існування підприємства. Цей потенціал складається із індивідуальних потенціалів кожного із його працівників. Необхідно запам'ятати, що трудовий потенціал підприємства завжди більший ніж сума потенціалів окремих працівників (закон синергії).
	3	Маркетинговий потенціал	Трактується через призму трудового потенціалу. Він показує здатність працівників своєчасно і найбільш ефективно виконати їхні маркетингові функції. Також необхідно трактувати маркетинговий потенціал як інструмент виробничого і ресурсного потенціалів.

продовження табл. 1

1	2	3	4
Нематеріальні складові	4	Інвестиційний потенціал	Інвестиції – це вкладання власного капіталу для того, щоб його збільшити. Тому, інвестиційний потенціал підприємства – це можливість вкласти капітал для його подальшого накопичення. Це можуть бути інвестиції у власне підприємство чи інші підприємства, або ж інші сфери діяльності для генерування додаткових потоків капіталу. З одного боку, він є результатом ефективного використання можливостей підприємства, про що свідчать наявні грошові кошти для вкладання. А з іншого – фактором його подальшого розвитку. Адже вкладений капітал в майбутньому дасть певні результати.
	5	Інноваційний потенціал	Здатність підприємства залучати в свою діяльність інновації. Тобто можливість генерувати, сприймати та впроваджувати новітні ідеї для оновлення на технічному, організаційному та управлінському рівнях.
	6	Управлінський потенціал (підприємницький потенціал)	Ця складова характеризується через здібності, знання та навички керівників усіх рівнів управління. В широкому розумінні цей показник є інтеграцією всіх нематеріальних складових потенціалу. Управлінський потенціал створює належні умови для ефективного функціонування підприємства в цілому.
	7	Організаційний потенціал	Сукупність необхідних якостей та освіти з метою формування інтелектуального, людського, соціального капіталу в процесі корпоративного управління та їх мобілізації в стратегії розвитку потенціалу з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Цей потенціал необхідний для забезпечення високого рівня організації та координації управлінської діяльності, забезпечення управлінців достовірною інформацією для своєчасного прийняття рішень [1, с. 25].

Джерело: розробка автора

Виходячи з вищенаведеного, кожен фрагмент потенціалу підприємства є життєво необхідним для ефективного функціонування. Схематично синтез усіх складових потенціалу підприємства зображено на рис. 1.

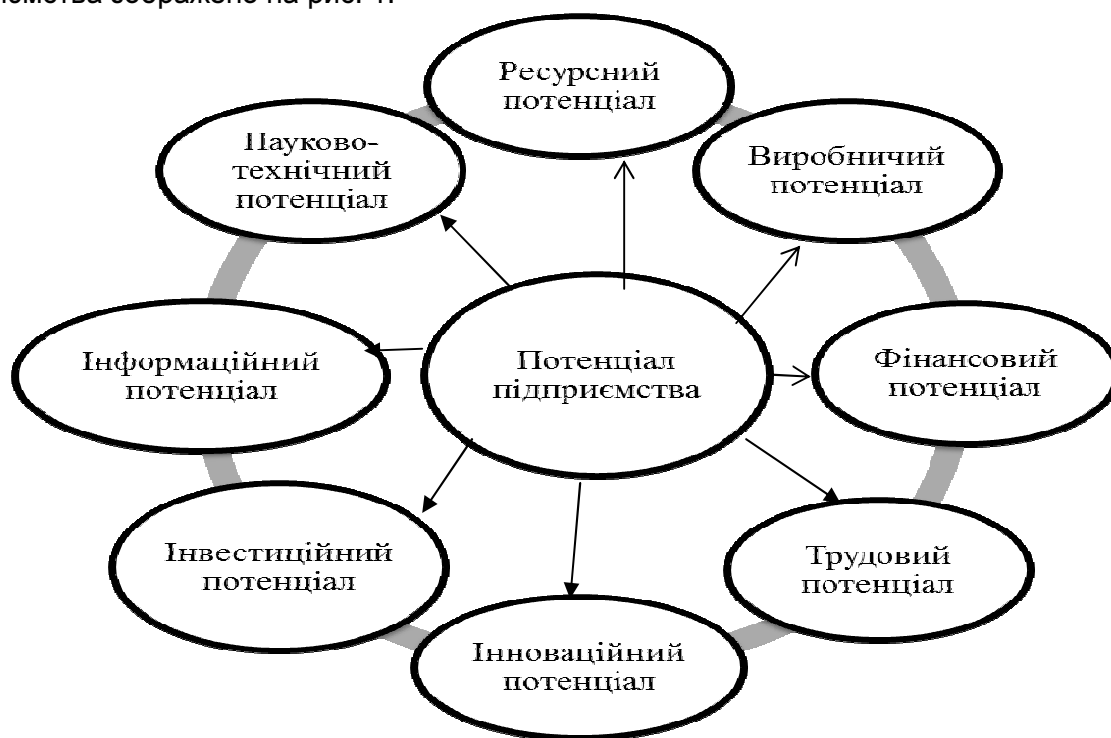


Рис. 1. Синтез усіх складових потенціалу підприємства

Джерело: розробка автора

Більшість учених вважає, що найбільш вагомим є фінансовий потенціал, який забезпечує покриття зобов'язань підприємства. Проте в сучасних ринкових умовах функціонування підприємства, навіть маючи достатню кількість фінансових ресурсів, неможливо без трудового потенціалу. Адже саме працівники обробляють всі складники ресурсного, інформаційного, виробничого та інших можливостей підприємства і приводять їх в дію. Обернений ефект працює і для фінансового потенціалу. Маючи достатню кількість необхідних ресурсів та працівників, підприємство не може працювати без потрібної суми грошових коштів. В свою чергу інвестиційний потенціал дає можливість отримати необхідні кошти. З однієї сторони, він є результатом використання можливостей, а з іншої – чинником його подальшого розвитку. Необхідно враховувати, що інноваційний потенціал є джерелом майбутнього розвитку підприємства. Всі ці фрагменти неможливо з'єднати без підприємницького потенціалу, який започатковує формування підприємства і управляє всім механізмом його ефективного функціонування. Ефект від використання сукупного потенціалу даних складових буде значно більшим ніж від окремого їх використання. Тому слід стверджувати про паритет та синтез усіх складових потенціалу підприємства, а саме про їх рівність та взаємозв'язок між собою.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Потенціал є важливою складовою в площині підтримки перспективного розвитку підприємства. Адже саме потенціал є системою прихованих, інтегрованих можливостей, які будуть використані в майбутньому. Цю систему будує діапазон різноманітних складників, які за фізичною формою можна поділити на матеріальні та нематеріальні. Всі складники є життєво необхідними для ефективного функціонування підприємства в майбутньому, тому вони є паритетними по відношенню один до одного. Разом із цим вони не можуть існувати окремо, тому відбувається синтез усіх складових потенціалу підприємства.

Подальші дослідження з даної тематики доцільно продовжувати в напрямку вивчення процесу формування структури потенціалу із врахуванням паритету та синтезу основних складових. Потрібно поглиблено досліджувати фактори, які впливають на даний процес та проводити їх ретельний аналіз на рівні підприємства, що зумовить покращення конкурентоспроможності та ефективності використання потенціалу підприємства.

Література

1. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково-практичних статей Української державної академії залізничного транспорту. – Х. : УДАЗТ, 2011. – Вип. 36. – С. 23–26.
2. Бондаренко О.О. Взаємозв'язок формування потенціалу підприємства з підвищенням його конкурентоспроможності / О.О. Бондаренко, М.С. Заметаліна // Вісник КНУТД. – К. : КНУТД, 2013. – № 2. – С. 199–205.
3. Віхляєва С.І. Формування економічного потенціалу енергетичних підприємств в інтегрованих корпоративних структурах / С.І. Віхляєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Том 1, № 1. – С. 306–312.
4. Воліков В. В. Принципи оцінки інтелектуального потенціалу підприємства / В.В. Воліков // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 243–248.
5. Дибленко В.І. Ефективність використання потенціалу промислового підприємства / В.І. Дибленко, О.О. Шевченко, В.В. Грабчук // Вісник КНУТД. – 2013. – № 2. – С. 135–138.
6. Карапейчик И.Н. Потенциалы и конкурентоспособность предприятий: признаки сходства и различия как объектов оценки / И.Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2013. – № 3. – С. 249–254.
7. Мельник О.Г. Діагностика потенціалу підприємства / О.Г. Мельник, О.Є. Кузьмін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 1. – С. 155–166.
8. Чумак Л.Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств / Л.Ф. Чумак // Економіка і управління. – 2013. – № 1. – С. 62–69.

References

1. Babyna, O. (2011), "Potential as an economic category system", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, issue 36, pp. 23–26.

2. Bondarenko, A., Zametalina, M. (2013), "Interconnection capacity building businesses with increased competitiveness", *Visnyk KNUTD*, no. 2, pp. 199–205.

3. Vikhlaeva, S. (2013), "Building of power enterprises economic potential at the federated corporate structures", *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, vol. 1, no. 1, pp. 306–312.

4. Volikov, V. (2013), "Principles of assessment of intellectual potential of an enterprise", *Biznes Inform*, no. 8, pp. 243–248.

5. Dyblenko, V., Shevchenko, E., Hrabchuk, V. (2013), "Efficiency potential industrial enterprises", *Visnyk KNUTD*, no. 2, pp. 135–138.

6. Karapeychik, I. (2013), "Potential and competitiveness of companies: indicators of similarity and difference as those of objects of assessment", *Biznes Inform*, no. 3, pp. 249–254.

7. Melnik, O., Kuzmin, O. (2011), "Diagnostics of potential of the enterprise", *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1, pp. 155–166.

8. Chumak, L. (2013). "Factors influencing the formation of competitive capacity of enterprises", *Ekonomika i upravlinnia*, no. 1, pp. 62–69.

УДК 330.33

Гангал Л.С.
аспірант¹

Буковинський державний фінансово-економічний університет

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

Hanhal L.S.,
graduate student

Bukovyna State University Of Finance And Economics

THE ANALYSIS OF AGRARIAN ENTERPRISES' FINANCIAL CONDITION OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації висувають нові вимоги до розвитку вітчизняного аграрного сектора та зумовлюють необхідність створення високоефективного, конкурентоспроможного аграрного підприємництва, здатного підтримувати продовольчу безпеку країни. Відправною точкою у побудові ефективно діючого сільськогосподарського підприємства із міцним положенням на ринку є забезпечення його стійкого та надійного фінансового положення. Тому надзвичайно актуальним у даний час є проведення якісного аналізу фінансового стану вітчизняних аграрних підприємств, із всебічною оцінкою ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності та факторів, що зумовлюють зміну рівня даних показників, адже це дозволить виявити вразливі місця фінансової діяльності суб'єктів господарювання та обґрунтувати основні складові механізми її стабілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансового стану аграрних підприємств присвячено праці таких вчених: А.В. Бурковська, А.П. Дорошенко, А.Р. Журавська, Т.В. Калашнікова, В.М. Кошельник, Т.В. Майорова, О.О. Олійник, Л.М. Олійник, Л.В. Побережна, О.М. Рудницька, В.Р. Хабіров, В.О. Юрков та ін. Проте в умовах швидкого, динамічного розвитку економіки питання забезпечення стійкого

¹ Науковий керівник – Стельмащук А.М., д.е.н., професор