

УДК 658.011.12 (075.8)

Розуменко С. М., к.е.н., доцент,  
Нестеренко С. А., к.е.н., доцент,  
Таврійський державний агротехнологічний університет

## ОСНОВНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** В статті розглянуто зовнішні та внутрішні фактори формування і розвитку потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** процес формування потенціалу підприємства, зовнішні та внутрішні фактори, обмежувальні та стимулюючі заходи.

### **Annotation.**

**Raising of problem.** A process potential of enterprise is one of directions of its economic strategy and foresees creation and organization of resources system and competences in the such way, when a result of their co-operation becomes the factor of success in the achievement of strategic, tactical and operative aims of enterprise activity.

**Basic material of research.** Taking into account that forming of enterprise potential is difficult dynamic process oriented to the maximal co-operating with an environment and providing of high quality realization, it is important to define, which factors determines development of its elements and influence on their balance and effective use.

Principle of sphere of influence on the elements of potential should be the basis of factors system construction. According to this statement all factors can be classified to external and internal regarding to potential forming and development.

Economic, social, political, legal terms, influence of that is determined by restrictive or stimulant measures from the side of different public organs, banks, investment companies, community groups, political forces, behave to the external factors. As a rule tax, percent rates, legislative, ethic, public norms, pressure of political forces are such measures. Besides, one of the most important external factors is the term of competition on the resources markets and condition of competition directly in industry. Strategy of enterprise is one of the internal factors of enterprise potential organization. To put it into action should be formed potential, experience and skills of managers, that are necessary for realization of drawn up plans, principles of organization and doing business, that are used on an enterprise, moral values and ambitions of leaders, and also the values and culture that are generally accepted within the framework of enterprise.

**Conclusions.** Modern practice of management is rather many-sided. That makes synonymous establishment of key factors of forming of potential and long-term success of enterprise more complicated. A number of external and internal factors influences on the process of authentication and creation of spectrum of enterprise possibilities, its structuring and construction of certain organizational forms for the stable development and effective recreation.

**Постановка проблеми.** Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів та компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства [3; 4].

Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам формування потенціалу підприємств присвячені праці: В. М. Авдеєнка, В. А. Котлова, В. М. Архипова, О. С. Федоніна, І. М. Репіної, О. І. Олексюк,

Н. С. Краснокутської, Н. В. Касьянової, Б. С. Бачевського та інших вчених.

**Мета статті.** Метою написання даної статті є оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів формування і розвитку потенціалу сучасних підприємств.

**Основний матеріал дослідження.** Враховуючи те, що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливо визначити, які саме фактори обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання.

В основі побудови системи факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовні-

шні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

До зовнішніх факторів відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил. Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил.

Крім того, важливим зовнішнім фактором є також умови конкуренції на ринках ресурсів та умови конкуренції безпосередньо в галузі. Перший фактор пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитись через спрямування ресурсів в той, а не інший елемент потенціалу з метою максимального досягнення цілей. Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства повинний відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції.

Геополітичне розміщення має велике значення саме для підприємств України, як відносно можливостей транзиту енергоносіїв так і можливості виходу як на європейські, так і на азійські ринки. У цьому аспекті цікаво розглянути такий зовнішній фактор, як історично обумовлена орієнтація країни на певні ринки. У світі жорсткої конкуренції ніхто добровільно не віддає свої ринки, тим більш традиційно сформовані.

Безпосередньо до цього питання відноситься й обмеження, що накладає загальний рівень науки і техніки у країні взагалі, у тому числі й в суміжних галузях. Орієнтація на певні ринки потребує узгодження міжнародних стандартів, вимог до якості, до оформлення, до кліматичного виконання (тропічний або полярний варіант) товару. Якщо країни мають великі розбіжності за цими показниками, товарообмін значно ускладнюється. У цьому ж напрямку діє і інший обмежуючий фактор зовнішнього оточення — загальний рівень технічної обізнаності населення. Кожний захід реформування потенціалу діючого підприємства так

або інакше впливає на кінцевий результат — продукцію, послуги, роботи, і якщо втілення новітньої технології потребує відповідних фахівців, то здатність ринку прийняти нову продукцію з незвичними широкому покупцю властивостями, потребує відповідного рівня розвитку і технічної грамотності широкого кола населення. Тому, якщо країна аграрна, то в ній найширший збут будуть мати відповідно орієнтовані товари вітчизняного виробництва [2].

Особливе місце у процесі формування потенціалу підприємства належить державі та органам місцевої влади.

Нестабільність політичного клімату в першу чергу впливає на інвестиційний клімат, обмежуючи надходження інвестиційних коштів та збільшуючи ризик капіталовкладення. Взагалі, найбільш вразливими при політичній нестабільності є виробництва з високим рівнем споживання енергії, імпортих матеріалів та довгим циклом виробництва.

Зовнішня політика держави для діючих підприємств, у першу чергу, означає обмеження експортно-імпортих операцій і відповідне обмеження на формування виробничої функціональної системи. При формуванні нового підприємства, обмеження може торкатися масштабів та типу виробництва за галузями, де широко вживається міжнародна кооперація та спеціалізація. Цими факторами обмежується вибір можливих ринків збуту для носія, що формується заново.

Вибір зовнішнього стратегічного партнера держави обмежує існуючий потенціал у виборі напрямків удосконалення системи виробництва з боку техніки та технології, а також потребує змін у існуючій системі якості. Для підприємства, що знов формується, це лише звужує вибір технічної орієнтації при створенні функціональної системи виробництва та системи забезпечення кадрами.

Протекціоністська політика держави для існуючих підприємств може означати покращення фінансового стану, якщо держава підтримує цей напрямок діяльності, або погіршення якщо, наприклад, держава підтримує конкурента. Для нового підприємства такий підхід означає можливість вибору захищеного напрямку діяльності, а оскільки

таких напрямків небагато, то звужується не тільки їх вибір, але й можливості забезпечення носія потрібними ресурсами.

Митна політика держави повинна в першу чергу захищати вітчизняного виробника. Для окремих підприємств це навпаки може бути обмежуючим фактором з експорту продукції за вигідними цінами, оскільки держава дбає про забезпечення внутрішнього ринку. Інколи, митна політика держави створює не вигідні конкурентні умови для діючого підприємства. Так, наприклад, включення якоїсь продукції до списку критичного імпорту (особливо важливі види товарів) дозволяє ввозити товар в Україну без ПДВ, і вітчизняні виробники отримують на своєму сегменті ринку конкуруючу продукцію за цінами на 20 відсотків меншими ніж у них. Підприємство, що лише створюється, має вибір, але передбачити, як зміниться цей список неможливо.

Господарче законодавство захищає інтереси суспільства в цілому і тому накладає обмеження на господарчу діяльність існуючого підприємства з екології, якості, цін (за антимонопольним законодавством) та інше, у кінцевому результаті обмежуючи прибутковність цієї діяльності. Якщо підприємство створюється заново, то власник може вибрати напрямок діяльності за яким ці обмеження найменші, але це ж таки звужує можливості такого вибору.

При формуванні потенціалу сучасних підприємств слід враховувати фактор розташування, який відіграє вирішальну роль у певних сферах бізнесу.

До внутрішніх факторів формування потенціалу підприємства відноситься стратегія

підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура.

Основа формування потенціалу сучасних підприємств – персонал. Концепція «людських ресурсів», яка виникла в середині ХХ ст. довела необхідність використання економічних критеріїв для оцінки ролі соціально-трудоного фактора у виробництві. Нині більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагається за будь-яких умов зберегти кваліфікованих працівників [1;5]. У новій економіці знання стали не тільки самостійним фактором виробництва, але й головним у всій системі факторів. Вартість тієї чи іншої компанії все менше визначається матеріальними цінностями – будівлями, машинами, технікою тощо. Все більшою мірою її ціну формують «нематеріальні» ресурси – ідеї, кваліфікація персоналу, стратегічне об'єднання ключових процесів по обробці інформації [6].

**Висновки.** Сучасна практика господарювання досить багатогранна, що ускладнює однозначне встановлення ключових факторів формування потенціалу та довгострокового успіху підприємства. Ціла низка зовнішніх та внутрішніх факторів впливає на процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

#### **Список літератури:**

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.
2. Бачевський Б.Є, Заблюдська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400с.
3. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
5. Федонін О. С., Репіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
6. Хомяков Л.І. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2008. – 600 с.