

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено значимість потенціалу підприємства; визначено найбільш важливі його елементи, а також їх характеристики; обґрунтовано необхідність проведення аналізу всіх складових елементів потенціалу підприємства.

Аннотация. Исследована значимость потенциала предприятия; определены наиболее важные его элементы, а также их характеристика; обоснована необходимость проведения анализа всех составляющих элементов потенциала предприятия.

Annotation. The potential enterprise importance is investigated, the most important of its elements are identified, as well as their characteristics, the necessity of analyzing all the constituent elements of the capacity of the enterprise has been grounded.

Ключові слова: потенціал, ринковий потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, кадровий потенціал, інноваційний потенціал, маркетинговий потенціал, систематичний аналіз.

У сучасних умовах метою підприємства стає утримання та закріплення позицій у своїй сфері діяльності. Для того щоб досягти поставленої мети, підприємству необхідно мати більш високі конкурентні переваги порівняно зі своїми потенційними конкурентами. Детальне вивчення цієї теми є досить актуальним, оскільки саме аналіз усіх складових елементів потенціалу підприємства дає можливість підприємству визначити свої перспективи розвитку, а також конкурентні переваги над опонентами.

Дослідженню значущості потенціалу підприємства та його складових елементів присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Бланк І. А., М. Данько, Акимов І. М., Кайгородов А. Г., Ковальов В. В., Комаров М. А., Личагіна М. В., Матвієнко О. Д., Мисько К. М., Окорочова Л. Г., Бернштейн Л. А., Сердак С. Є., Д. Стоун, Шаховська Л. С., Іванов С. А., Гришко В. А. та ін. Проте їх роботи не виділяють одну загальну класифікацію складових елементів, а лише доповнюють одна одну, що сприяє подальшому поглибленому вивченню всіх аспектів формування загального потенціалу підприємства та його складових елементів.

Щоб ефективно функціонувати, необхідно володіти інформацією про зміни зовнішнього середовища, оскільки підприємство взаємодіє з нею, купуючи необхідні ресурси для здійснення своєї діяльності, а також у процесі передачі створеної продукції в зовнішнє середовище. Також, вивчаючи інформацію про зовнішнє середовище, підприємство набуває для себе нові вигідні можливості для зміцнення власних конкурентних позицій. Через це підприємству необхідно бути готовим до своєчасного реагування на зміни в навколишньому середовищі та мати достатній рівень наявного потенціалу. Для визначення рівня потенціалу підприємства слід систематично проводити аналіз його складових елементів. Для реальної оцінки перспектив розвитку підприємства необхідно мати уявлення не тільки про фінансові результати, а також про використання економічного потенціалу, що визначає можливості зростання виробництва і потреби в додаткових інвестиціях. Такий підхід широко застосовується в наукових працях провідних зарубіжних вчених, таких, як Бернштейн Л. А., Ж. Рішар, Д. Міддлтон, Д. Стоун, Е. Хелферт та ін.

Метою статті є дослідження значущості складових елементів потенціалу підприємства, а також розгляд їх класифікації та взаємозв'язків між ними.

Аналіз наукової літератури [1 – 3], присвяченої дослідженню проведення аналізу всіх складових елементів потенціалу підприємства, показав, що на сьогоднішній день приділяється недостатня увага їх загальній оцінці як в теоретичному плані, так і в прикладних аспектах.

У підході, запропонованому Мерзлікіною Г. С. і Шаховською Л. С., визначені вагомі складові потенціалу підприємства, які більшою мірою характеризують його стан у певних ринкових сегментах і аналіз яких сприяє отриманню більш точного стану підприємства:

ринковий потенціал: потенційний попит на продукцію і частка ринку, яку займає підприємство, підприємство і ринок праці;

виробничий потенціал: потенційний обсяг виробництва продукції, потенційні можливості основних засобів, можливості використання сировини і матеріалів, можливості професійних кадрів;

фінансовий потенціал: потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності, платоспроможності), інвестиційні можливості [1].

У доповнення до вищезапропонованих складових елементів потенціалу підприємства в науковій літературі [2, 3] виділяють такі складові:

маркетинговий потенціал, який характеризує здатність підприємства успішно просувати свою продукцію на ринки збуту за допомогою інструментарію сучасного маркетингу;

кадровий потенціал, який характеризує рівень кваліфікації персоналу підприємства;

ресурсний потенціал, який характеризує сукупність усіх ресурсів підприємства;

інформаційний потенціал, який характеризує можливості підприємства забезпечувати всіх своїх працівників

технічний потенціал характеризує можливість підприємства забезпечувати свою виробничу діяльність необхідними технічними ресурсами.

Формування потенціалу і всіх його складових необхідно для реалізації і досягнення поставлених цілей підприємства. Усі складові елементи, безумовно, взаємодіють між собою. Система взаємозв'язків даних складових потенціалу наведена схематично на рисунку.

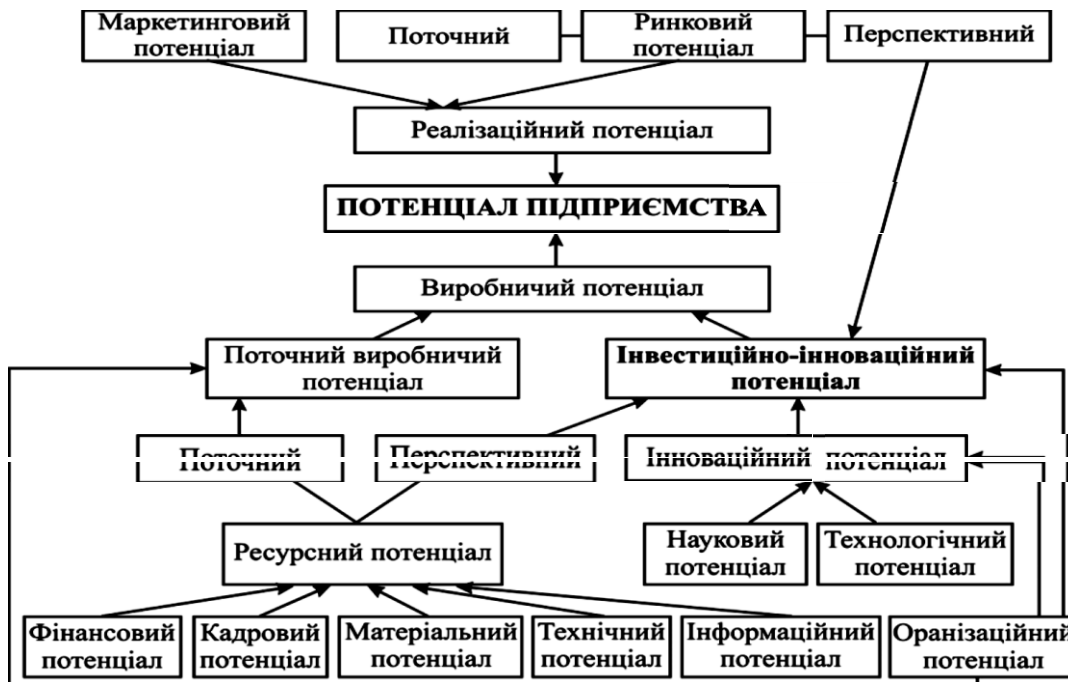


Рис. Схема взаємозв'язків між складовими елементами загального потенціалу підприємства [2]

Формування потенціалу підприємства є досить проблемним, оскільки сам потенціал підприємства – це досить складна економічна система. Бажаючи досягти максимального ефекту його формування (синергетичного ефекту), необхідно оптимально формувати кожну його структурну складову. Це, безумовно, складне теоретичне і практичне завдання, однак без його розв'язання підприємство не досягне стабільності розвитку і може виникнути загроза необхідності залишити ринок, на якому воно функціонує.

Перш ніж розглядати вплив потенціалу і його складових на ефективну діяльність підприємства, необхідно розкрити поняття самого потенціалу. Доцільно буде розглянути еволюцію трактування різними авторами терміна "потенціал":

1. Воблій К. Г. розглядає поняття "потенціал виробничих сил" як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення.

2. Мец В. О. вважає, що економічний потенціал є узагальнюючою характеристикою діяльності підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів.

3. Олексюк О. І.: потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, тимчасових та інших обмежень.

4. Стримулін С. Г.: економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства.

5. Чумаченко М. Г. економічний потенціал визначає як "відносини, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату" [4].

Аналіз літературних джерел [1 – 4] дозволив узагальнити і визначити потенціал підприємства як сукупність наявних і потенційних можливостей, які можуть бути використані для досягнення тактичних та стратегічних цілей підприємства.

До складу загального потенціалу підприємства входить безліч підвидів потенціалу, таких, як: ринковий, маркетинговий, організаційний, науковий, технологічний, фінансовий, матеріальний, технічний, інформаційний, ресурсний. Кожен з них має особливий вплив на результуючий показник діяльності підприємства і його конкурентоспроможність, а також на межі економічного зростання і структурного розвитку всього підприємства.

Аналізуючи літературні джерела [5 – 7], у яких описується важливість кожного зі складових елементів потенціалу, слід зазначити, що всі вони мають значний вплив на діяльність підприємства. Однак, на думку автора, основним потенціалом будь-якої системи є кадровий потенціал, оскільки саме від наявних і потенційних можливостей працівника залежить якісне та швидке виконання покладених на нього функцій, які сприяють досягненню цілей перспективного розвитку підприємства.

Також досить важливе значення для підприємства має інноваційний потенціал, який базується на накопиченні певної кількості інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки та продукції [5; 6]. Адже за його допомогою підприємство може запроваджувати нововведення, які є основним засобом підвищення ефективності виробництва, поліпшення якості продукції та послуг, також дані нововведення дозволяють підприємству витримати ринкову конкуренцію і тим самим забезпечити економічну безпеку господарської системи [7].

Наявність фінансового потенціалу має велике значення для підприємства, адже завдяки йому визначається фінансовий стан підприємства, рівень його стабільності та фінансової незалежності, здатність підприємства своєчасно погашати заборгованості. Підприємства з достатнім рівнем фінансового потенціалу є привабливими для потенційних інвесторів, оскільки вони оцінюють, наскільки ефективними будуть їх вкладення в даний проект [8].

Досить вагомим для підприємства є маркетинговий потенціал, який характеризується можливостями, обумовленими широким спектром діяльності: розробкою товару, дослідженням ринку, налагодженням комунікацій, організацією розподілу, встановленням цін, розгортанням служби сервісу. За допомогою маркетингового потенціалу підприємство набуває можливість проводити аналіз кон'юнктури ринку, визначати потенційні ринки збуту з урахуванням виявлених і передбачуваних потреб, а також перспективи підприємства в області досліджень і оптимізації виробництва в руслі існуючих вимог [9; 10].

Таким чином, можна зробити висновок, що структура всіх складових елементів потенціалу підприємства становить увесь спектр стратегічних можливостей підприємства і умов для їх реалізації, обґрунтовує необхідність високопрофесійного управління і керівництва всіма процесами і видами діяльності на підприємстві, що дозволяє здійснювати раціональний вибір пріоритетів розвитку підприємства і досягнення поставлених цілей; оцінювати рівень розвитку кожного елемента потенціалу і сфокусуватися на більш пріоритетних напрямках розвитку сфер діяльності; визначати послідовність управління підприємством загалом, інтегруючи його ресурсні, організаційні та інституційні можливості в цілях ефективного функціонування і розвитку.

Також необхідно керівництву підприємства систематично проводити аналіз всіх складових елементів потенціалу підприємства, який дасть змогу визначити оцінку загального потенціалу підприємства, оскільки потенціал будь-якого підприємства впливає не тільки на кінцеві результати його діяльності, а й на межі економічного зростання і структурного розвитку всієї організації. Підприємству слід постійно розробляти шляхи розвитку складових елементів потенціалу, щоб підтримувати високий рівень конкурентоспроможності продукції та послуг, також виходити на більш високі сегменти ринку, що дасть можливість підприємству повноцінно та ефективно функціонувати.

Наук. керівн. Кулешова Н. В.

Література: 1. Мерзликін Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография / Мерзликін Г. С. – Волгоград : ВолгГТУ, 1998. – 63 с. 2. Гришко В. А. Место и роль инвестиционно-инновационной составляющей части в общем экономическом потенциале предприятия [Электронный ресурс] / Гришко В. А. – Режим доступа : <http://www.nbu.gov.ua/portal/chembiol/nvnltu/206/185Gryszko206>. 3. Сердак С. Е. Принципы эффективного управления ресурсами субъектов господарювання / С. Е. Сердак // Академічний огляд. – 2008. – № 2. – С. 83–88. 4. Дяківка Р. Енциклопедія бізнесу, економіста, менеджера / Дяківка Р. – К. : Міжнародна економічна фундація, ТзОВ "Книгодрук", 2000. – 704 с. 5. Данько М. Інноваційний потенціал в промисловості України / М. Данько // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 26–32. 6. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с. 7. Иванов С. А. Инновационный потенциал развития экономической безопасности хозяйственной системы [Электронный ресурс] / С. А. Иванов, Э. Я. Осип. – Режим доступа : <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V2/19.pdf>. 8. Кайгородов А. Г. Финансовый потенциал как критерий целесообразности финансового оздоровления предприятия [Электронный ресурс] / А. Г. Кайгородов, А. А. Хомякова. – Режим доступа : <http://auditfin.com/fin/2007/4/Номыakova/Номыakova%20.pdf>. 9. Акимов И. М. Промышленный маркетинг / Акимов И. М. – К. : Общ. "Знання", КОО, 2000. – 296 с. 10. Матвиенко Е. Д. Развитие потенциала предприятия в контексте ключевых экономических интересов [Электронный ресурс] / Е. Д. Матвиенко, О. В. Финагина. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2010_2/files/10.pdf