

УДК 330.46

Вікторія ПЕТРЕНКО

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки,
фінансів та підприємництва Херсонського державного університету,
м. Херсон, Україна*
e-mail: petrenkovika1986@gmail.com

Ганна ДЖУРА

*студентка факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету,
м. Херсон, Україна*
e-mail: anndzhura94@gmail.com

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Необхідність ефективної діяльності спільних підприємств зумовлено розвитком ринкових відносин в Україні. Тому для процвітання, підприємствам необхідно правильно організувати діяльність та формування виробничої потужності. У статті розглянуто процес встановлення потенціалу спільних підприємств, підходи за допомогою яких визначається економічний потенціал спільних підприємств. А також описано процес формування потенціалу спільних підприємств та проблеми, які існують на сьогодні.

Ключові слова: економічний потенціал спільних підприємства; чинники потенціалу; проблеми економічного потенціалу; економічний потенціал як категорія; модель формування; оцінка економічного потенціалу.

В умовах ринкового господарювання спільних підприємствам необхідно постійно дбати про всебічне оптимальне формування і використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, серед яких важливим є економічний потенціал.

Виконання сформульованих завдань діяльності спільних підприємств в умовах динамічних економічних змін, посилення конкурентної боротьби визначається наявним економічним потенціалом і його відповідністю можливостям ринку. Втримати та зміцнювати свої позиції на ринку є чи не найважливішим завданням для кожного спільного підприємства.

Економічний потенціал окреслює наявні та приховані можливості, кількісний і якісний склад ресурсів, визначає стан спільних підприємства в перспективі, шлях подальшого розвитку. Спільним підприємствам необхідно постійно дбати про всебічне оптимальне формування і використання матеріальних та нематеріальних ресурсів, з помірж яких важливим є економічний потенціал.

Економічний потенціал досліджували такі вчені: Абалкін Л. І., Авдеєнко В. М., Білоусов Р. А., Волкова О. М., Горбунов Е. П., Ігнатовський П. А., Євдокімов Ф. І., Ковальов В. В., Мізіна О. В., Лукінов І. І., Мочалов Б. М., Мочерний С. В.

Дослідження процесу формування економічного потенціалу спільних підприємств; виявлення проблем, що існують та шляхи їх подолання.

«Потенціал» має латинське походження і означає «приховані можливості».

Економічну категорію «потенціал» як об'єкт наукового пізнання, цілеспрямованого формування і ефективного використання в широкому науковому вжитку почали використовувати у кінці 70-х на початку 80-х років ХХ ст. У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь; приховані здатності [2, 490]. Вивчення літературних

джерел показало, що в процесі еволюції терміна «потенціал підприємства» розуміння його сутності дещо змінювалося. Внаслідок систематизації й узагальнення поглядів науковців вирішено виділяти етапи еволюції трактування поняття «потенціал підприємства»).

У загальному розумінні «потенціал» розглядається як засоби, запаси, джерела, які є в наявності й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення певного завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області [1, 5].

Потенціал підприємства з точки зору маркетингу розглядається як сукупність прийомів, моделей алгоритмів та методів постановки ринкової діяльності підприємства. Багато в чому успішна діяльність на ринку визначається потенціалом підприємства, що є реальною або ймовірною здатністю виконати цілеспрямовану роботу. Економічний потенціал як категорія досліджується на макро- та мікрорівнях. Багато вчених вивчають економічний потенціал на рівні держави, хоча деякі науковці розглядають економічний потенціал підприємства, трактуючи його як окрему систему, або як один з видів чи елементів структури потенціалу [3, 420].

Економічний потенціал розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи.

Динамізм полягає в тому, що в кожний наступний час можливості економіки змінюються, тому економічний потенціал підприємства повинен визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених перед нею цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю. Економічний потенціал відбиває не тільки нормативний масштаб, але і цільовий орієнтир. Він співвідноситься як з реальними можливостями підприємства, так і з перспективними,

тобто тими, що знаходились у стадії становлення.

Однією з важливих складових потенціалу є здатність управлінського персоналу застосувати свої вміння та здібності для реалізації місії і досягнення цілей спільних підприємства в оптимальний спосіб. Свій розвиток економічний потенціал отримав після того, як більшу увагу стали приділяти людському фактору, що перебуває в процесі відтворення через системи таких елементів, як трудові та природні ресурси, капітал та інформація.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Значний вплив на процес формування економічного потенціалу мають чинники мікро-, макросередовища та епізодичні чинники. Чинники мікросередовища формуються на рівні самого спільних підприємства й обумовлені його організаційними й ресурсними характеристиками. Чинниками макросередовища є чинники зовнішнього впливу, що виникають за межами спільних підприємства. Формування потенціалу починається з моменту створення господарюючого суб'єкта (засновники вкладають у нього кошти, організаційні здібності тощо), і чим більшим і якіснішим є стартовий потенціал підприємства, тим перспективнішою буде його діяльність.

Матеріальна основа економічного потенціалу – це фінансові ресурси, відображені в балансі спільних підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства.

Багаторівнева модель формування економічного потенціалу спільних підприємства може бути розроблена на основі поетапно-структурного підходу (рис. 1) [4, 190].

На нижньому рівні знаходиться виробничий потенціал, що представлений здатністю виробничої системи робити матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва. Його формування є результатом використання і взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного

елементів, а результатом його реалізації є фактичний і потенційний обсяг виробництва продукції.

Сполучною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємств і рівня його ділової активності в умовах існуючого маркетингового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг.

Така модель формування економічного потенціалу спільних підприємства показує, що потенціал будь якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують.

Формування економічного потенціалу відбувається під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Процес формування потенціалу спільних підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії, що передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності спільних підприємства.

Для цього використовуються такі основні наукові підходи:

– Системний підхід – один з основних у процесі формування потенціалу спільних підприємств. При застосуванні цього підходу на основі маркетингових досліджень спершу

формується параметри виходу товару або послуги: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною. На наступному етапі визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів?

– Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію формування можливостей спільних підприємства на споживача. Це означає, що формування будь-якого елемента потенціалу повинне ґрунтуватися на аналізі та прогнозуванні ринкових потреб, аналізі та прогнозуванні конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

– Функціональний підхід має на меті пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потреба в такому варіанті розглядається як сукупність функцій, які необхідно виконати для її задоволення.

– Відтворювальний підхід спрямований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемістю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів.

– Інноваційний підхід орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції.

Оцінка економічного потенціалу може бути інтервальною (наприклад, річною), або сумарною за весь період, що дорівнює його середньому циклу відтворення [5].

Оцінювання економічного потенціалу спільних підприємств здійснюється в натуральному і вартісному вираженні. Об'єднавши твердження вітчизняних і закордонних вчених дало змогу сформувати типологію принципів, концепцій та методів оцінки економічного потенціалу підприємства.

Форма оцінки економічного потенціалу являє собою спосіб організації, змісту і результатів його оцінки. Залежно від виокремлених складових економічного потенціалу, спрямованості його використання ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ (потенційний обсяг прибутку і розпорядженні підприємства)
– Інвестиційна діяльність; – Господарська діяльність;
ГОСПОДАРСЬКИЙ РІВЕНЬ (потенціальний обсяг продаж)
– Маркетингове середовище; – Ділова активність;
ВИРОБНИЧИЙ РІВЕНЬ (потенціальний обсяг товарної продукції)
– Основні виробничі фонди; – Промислово виробничий персонал; – Технологія; – Енергетичні ресурси;

Рис. 1. Модель формування економічного потенціалу

Ресурсна форма – оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових. Основою концептуальної ідеї ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства є твердження, що потенціальна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів.

При реалізації ресурсної форми оцінка економічного потенціалу підприємства здійснюється за напрямком від «входу» (ресурсного) до «виходу» (реалізації продукту), шляхом приведення у співставний вигляд усього різноманіття ресурсних складових і обчислення їх сумарної величини у натуральному, кількісному чи грошовому виразах.

Становлення ринкових відносин в Україні забезпечило більшу самостійність підприємств як у формуванні потенціалу, так і в управлінні ним. Тому керівництву підприємства необхідно вирішувати нові проблеми, що потребують визначення пріоритетів розвитку власного потенціалу. Для ефективного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності спільних підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудова та інші елементи потенціалу. Однак, на превеликий жаль, сьогодні в Україні цьому не приділяють належної уваги. Існує чимало чинників, які ведуть до втрати потенціалу, наприклад, кризовий стан окремих підприємств, зміна суспільно-економічного ладу в країні. Сьогодні в Україні існують проблеми, що гальмують процес формування, впровадження, управління та оцінки потенціалу на спільних підприємстві.

До них належать наступні:

- повне гальмування розвитку економіки країни в цілому;
- поступове зниження кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу, деформація попиту та пропозиції кваліфікованих кадрів на ринку робочої сили;
- низький рівень іноземного інвестування в розвиток економіки країни через її внутрішню нестабільність та відсутність законодавства, яке б захищало інтереси інвестора від свавілля місцевих чиновників та рейдерських атак;

- виробнича потужність не має одновимірного значення;
- проблеми оцінювання виробничих можливостей.

Кризовий стан національної економіки та окремих підприємств, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня і продуктивності праці та інші негативні явища, як результат призводять до втрати потенціалу.

Щоб вирішити дані проблеми, пов'язані з формуванням, управлінням та оцінкою потенціалу спільних підприємства у нашій країні необхідно розробити основи структурно-інвестиційної політики, сформувавши інвестиційний потенціал, створити сприятливий інвестиційний клімат з урахуванням реалій вітчизняної економіки та ринкової системи.

Процес оптимізації структури потенціалу спільних підприємства необхідно здійснювати за такими етапами:

- формування системи цілей підприємства; визначення необхідного набору стратегічних ресурсів;
- врахувавши, що спільних підприємство не володіє всіма видами ресурсів, необхідно провести раціональний розподіл обмежених ресурсів, визначити, куди найвигідніше їх спрямовувати, щоб забезпечити високий рівень конкурентоспроможності потенціалу спільних підприємства;
- після виконання вищесказаних етапів потрібно оцінити отриманий результат.

Ефективне здійснення структурної трансформації економіки можливе за умови залучення всіх джерел формування інвестиційного потенціалу, основними з яких є – прибуток, амортизація, заощадження населення, державні інвестиції, ресурси фінансово-кредитної сфери, іноземні інвестиції.

Отже, вирішення проблеми формування потенціалу спільних підприємства в подальшому значно вплине на подолання негативних явищ ринкових відносин, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати і розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінювання й напрями ефективного використання такого потенціалу.

Список використаних джерел

1. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу спільних підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська, С. Я. Нагірна // Вісник НЛТУ України. — 2009. — № 19. — С. 150—155.
2. Бусел В. Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В. Т. Бусол. — К. : Ірпін, 2002. — 1440 с.
3. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир : ПП "Рута", 2003. — 680 с.
4. Касьянова Н. В. Потенціал спільних підприємства: Підручник / Н. В. Касьянов, Д. В. Солоха, О. Б. Балакай. — К. : Центр учбової літератури, 2013. — 248 с.
5. Методичні підходи до оцінювання потенціалу спільних підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1957041154092/ekonomika/metodichni_pidhodi_otsinyuvannya_potentsialu_pidpriyemstva.

References

1. Blonskaya V. I. Methodological approaches to the estimation of the potential of the enterprise in the process of formation of strategic advantages / V. I. Blonskaya, S. Ya. Nagornaya // Bulletin of NLTU of Ukraine. — 2009. — No. 19. — P. 150—155.
2. Busel V. T. Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language / V. T. Bousol. — K. : Irpin, 2002. — 1440 p.
3. Economic analysis: A manual for students in higher education / Ed. prof. F. F. Button. — Zhytomyr : PE "Ruta", 2003. — 680 p.
4. Kasyanova N. V. Potential of the enterprise: Textbook / N. V. Kasyanov, D. V. Solokha OB Balakay. — K. : Center for Educational Literature, 2013. — 248 p.
5. Methodological approaches to enterprise potential assessment [Electronic resource]. — Access mode: http://pidruchniki.com/1957041154092/economics/methodichni_pidhodi_otsinyuvannya_potentsialu_pidpriyemstva.

Петренко В., Джура А. Экономический потенциал предприятия, его проблемы и пути преодоления

Необходимость эффективной деятельности предприятия обусловлено развитием рыночных отношений в Украине. Поэтому для процветания предприятиям не обходимо правильно организовать деятельность и формирование производственной мощности.

В статье рассмотрен процесс установления потенциала предприятия, подходы с помощью которых определяется экономический потенциал предприятия. А также описан процесс формирования потенциала предприятия и проблемы, которые существуют сегодня.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия; факторы потенциала; проблемы экономического потенциала; экономический потенциал как категория; модель формирования; оценка экономического потенциала.

Petrenko V., Dzhura A. The economic potential of the enterprise, its problem and ways to overcome it

The development of market enterprises in Ukraine necessitates the effective operation of the enterprise.

For the prosperity of the enterprise it is necessary to organize the activity of the enterprise and formation of its production capacities correctly. The article deals with the process of establishing the potential of the enterprise and the approaches to determining the economic potential of the enterprise. It also describes the process of building the potential of the enterprise and the problems that exist today.

Key words: economic potential of the enterprise; potential factors; problems of economic potential; economic potential as a category; model of formation; assessment of economic potential.

Стаття надійшла до редколегії 18.11.2017