

УДК 658

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТЕРМІНУ "ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА"

Л. Штимер

Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, пр. С. Бандери, 81а/30
E-mail: Lesel@mail.ru

Розглянуто різноманітні підходи до трактування терміна "потенціал підприємства", висвітлено їхні переваги та недоліки. Встановлено найбільш доцільне визначення терміна "потенціал підприємства". Виконано порівняльний аналіз походження і сутності терміна "потенціал підприємства" і сучасних підходів до його визначення.

Ключові слова: потенціал, потенціал підприємства, підходи щодо визначення терміна "потенціал підприємства", конкурентні переваги, стратегічний розвиток підприємства.

Постановка проблеми. В умовах ринку, що характеризуються нестабільністю цілей підприємства, обумовленою мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі й іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу.

В економічній літературі визначення поняття „потенціал” не є однозначним. Упродовж 80 років, залежно від сукупності факторів, потенціал розглядався під різним кутом зору – через розв’язання задач: розширеного виробництва, ресурсного забезпечення підприємств, досягнення цілей, використання прихованих альтернатив можливостей, потенційних можливостей виробляти матеріальні блага, розвитку виробничих сил підприємницької діяльності, кадрового забезпечення та ін. Проте до останнього часу в дослідників не сформувалося чіткого теоретичного поняття щодо тлумачення даної категорії, яка ускладнює розробку методів його кількісної оцінки, аналізу використання і розвитку.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Потенціал, як економічна категорія, досліджувався багатьма вченими. Наприклад, К.Маркс вивчав потенціальний виробничий, товарний і грошовий капітали, С.Г.Струмилін запропонував поняття „економічний потенціал”, О.І.Анчишкін запровадив категорію „виробничий потенціал”. Серед науковців, які приділили значну увагу дослідженню економічного потенціалу підприємства, слід виділити таких як Л.І. Абалкін, В.М. Авдєєнко, Р.А. Білоусов, О.М. Волкова, Е.П. Горбунов, П.А.

Ігнатовський, Ф.І. Євдокімов, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, О.В. Мізіна, І.І. Лукінов, Р.В. Марушков, Б.М. Мочалов, С.В. Мочерний, О.І. Олексюк, І.М. Репіна, О.С. Федонін та ін. Тому теорія містить різні погляди авторів щодо сутності, змісту та структури економічного потенціалу підприємства. Це зумовлено тим, що вивченням потенціалу науковці почали займатися відносно недавно та дослідники виділяли якусь одну із його рис.

Проаналізувавши теоретичні і наукові роботи, було виявлено як позитивні, так і негативні моменти, які варто враховувати при визначенні поняття "потенціал підприємства".

Мета дослідження. Метою цієї роботи є визначення, порівняння і виявлення вад і переваг у трактуваннях терміна "потенціал підприємства". Оцінка трактувань сутності потенціалу підприємства, вибір найбільш змістовного трактування терміна "потенціал підприємства".

Основний матеріал. Об'єктивна необхідність розробки нового показника для цілей оцінки, аналізу та планування виникла, у першу чергу, у зв'язку із скороченням за останні десятиріччя тривалості циклу розвитку як окремих технічних систем, так і господарських комплексів, підприємств, галузей у цілому. В умовах такого прискорення знадобився показник, що дає можливість охарактеризувати одночасно стан та умови функціонування об'єкта у сучасності та побудувати досить достовірну модель очікуваних змін об'єкту та оточуючого середовища на досить великий період часу, порівнянний із циклом (етапом) розвитку самого об'єкту. Необхідний показник повинен би відображати існуючу здатність об'єкта забезпечити досягнення заданого результату в певних умовах функціонування, рівень використання цієї здатності, а також здатність об'єкта до розвитку в потрібному напрямку.

Термін „потенціал” латинського походження та має тлумачення – „міць, сила”. У загальному значенні зміст терміна розкривається як „ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь”. Спроби вирішення проблеми оцінки потенціалу на рівні країни, галузі та підприємства призвели до появи різноманітних визначень.

У сучасному трактуванні, і далі ми це розглянемо, часто використовуються терміни «ресурс», «резерв», при цьому сукупність всіх ресурсів характеризується як потенціал: «потенціал — це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва й прискоренням НТП». Або ж потенціалом вважається узагальнена характеристика ресурсів: «Визначаючи дану категорію не слід протиставляти поняття «потенціал» і «ресурси». Потенціал (економічний, виробничий, трудовий) являє собою узагальнену, збірну характеристику ресурсів, прив'язану до місця й часу».

У Великій Радянській Енциклопедії приводиться визначення терміна «потенціал» як «кошти, запаси, джерела». У Великому економічному словнику потенціал визначається як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого» [2]. «Резерв» — термін французького походження, що означає «запас», звідки черпають нові чинності, ресурси, то запас і ресурс не одне й те саме. Щоб мати резерви, запаси, необхідно їх створювати, вони не є чимось даним. Запас це завжди те, що виділено з чогось більшого, що власник міг би використати, але у будь-якому разі це не увесь потенціал.

Дуже цікаві сучасні розробки вітчизняних дослідників — Н. С. Краснокутської [5], О. С. Федоніна, І. М. Репіної, О. І. Олексюка [8], які дають оригінальне тлумачення сутності потенціалу та методів його визначення.

Робота В. Н. Гавви та Е. А. Божко [3] має скоріше галузеву спрямованість, хоча й присвячена формуванню та оцінюванню потенціалу підприємства взагалі, але надає гарний вибір інструменту аналізу. За широтою огляду можна відзначити праці Калінеску Т. В., Романовської Ю. А. Большенко С. Ф., та ін.: «Формування та оцінювання потенціалу підприємства», а також монографію Балацького О. Ф. «Экономический потенциал административных и производственных систем» [1]. Дискусійна щодо теоретичної частини робота І. З. Должанського, Т. О. Загорної, О. О. Удалих, та ін. [4] вдало використовує інструментарій маркетингової діагностики, стратегічного управління, технологій інноваційного розвитку щодо вирішення проблем управління потенціалом підприємства.

Доцільно розглянути еволюцію трактування науковою думкою терміна "потенціал" в економіці:

1) К.Г. Воблій у 1924 р. розглядає поняття "потенціал виробничих сил" як потенційну можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Недоліком виступає недостатнє врахування системи відносин: економічних, соціально-трудових, земельних тощо;

2) В. Вейц у 1927 р. розглядає поняття "потенційні виробничі сили" як не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес. Вада проявляється в ототожненні терміна виробничого та економічного потенціалів, і на основі цього аналіз економічного потенціалу проводять, аналізуючи виробничу діяльність підприємства;

3) С.Г. Струмилін – 1954 р.: економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства. Недолік: відсутній динамічний потенціал, не оцінена з точки зору конкурентоспроможності та конкурентоздатності;

4) В.С. Немчинов – 1967 р.: потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання. Недоліком тут виступає використання лише ресурсної концепції;

5) О.І. Анчишкін – 1973 р.: виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва;

6) Л.І. Абалкін – 1981 р.: потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу. Трактування потенціалу підприємства цими вченими (Анчишкін О.І., Абалкін Л.І.) є те, що вони розглядали потенціал підприємства як наявність ресурсної складової та потенційної можливості її використання, а не як взаємопов'язану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, яка визначає перспективи його діяльності;

7) В.М. Архангельський – 1983 р.: потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі. Недоліком є те, що не враховуються можливості зовнішнього середовища;

8) І.М. Репіна – 1998 р.: підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. ін.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства. В

даній теорії не розкривається підприємство як ресурс, як фактор активізації розвитку, що виступає суттєвим недоліком;

9) О.І. Олексюк – 2001 р.: потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень[8]. Автором не визначена цільова спрямованість управління потенціалом, а також не визначені кількісно-якісні і структурні параметри стратегічного потенціалу, що на нашу думку є також великим недоліком;

10) Н.С. Краснокутська дає визначення потенціалу, як можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів[5]. Ми вважаємо, що таке визначення є цікавим з позицій симбіозу ресурсної та результативної концепцій, але воно не відображає рівні потенціалу та його структуру;

11) В.О. Мец вважає, що економічний потенціал є узагальнювальною характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозалежних його сторін: виробничого, майнового, фінансового і ділового потенціалів[7]. Але у цьому випадку поняттям економічного потенціалу підмінюється поняття сукупного потенціалу підприємства та, крім того, такий підхід потребує чіткого відокремлення границь складового кожного з названих потенціалів;

12) Є.В. Лапін потенціал ототожнював з масштабами діяльності виробничого підприємства, а для його характеристики найчастіше використовував такі показники як виробнича потужність, знімання продукції з одиниці виробничої площі тощо[6]. Недолік проявляється в ототожненні терміна виробничого та економічного потенціалів;

13) М.Г. Чумаченко економічний потенціал визначає як "відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [9]. Вадою цього трактування є те, що термін "потенціал підприємства" підмінюється термінами виробничого, майнового, фінансового потенціалу підприємства.

Розглянувши еволюцію трактування терміна "потенціал", можна згрупувати його визначення у такі підходи[8]:

1. *Ресурсний підхід*. Його дотримувалися такі вчені, як: В.С. Немчинов, О.І. Анчишкін, Л.І. Абалкін, В.М. Архангельський.

2. *Результативний підхід*. Прихильниками цього підходу були такі вчені, як: В.О. Мец, М.Г. Чумаченько.

3. *Виробничий підхід*. Його дотримувалися вчені економісти К.Г. Воблий, В. Вейц, Є.В. Лапін.

4. *Управлінський підхід*. Його дотримується С.Г. Струмилін.

Усі автори визнають, що потенціал, як вони його розуміють (ресурс, резерв, здатність, можливість, активи, кошти та ін.), повинен забезпечити досягнення певної мети. Але ж кожен оцінювач (суб'єкт оцінки), має свої вимоги до об'єкту, свою мету, оцінює лише те, що його цікавить із великого спектру властивостей об'єкта, який можна розглядати як «загальний потенціал». Так, наприклад, для конкурента високий потенціал іншого підприємства не сприяє досягненню його мети, тим не менш — це потенціал. Звісно, назви можуть бути зовсім іншими, але

для визначення особливостей кожного виду потенціалу важливо те, що такого, наприклад, суб'єкта як «покупець» цікавить можливість одержувати гарантований і достатній прибуток за певний час експлуатації об'єкту, то він оцінюватиме саме цю властивість об'єкту (можна назвати це «економічним потенціалом», чи «потенціалом вартості», але назва повинна відобразити сутність даної категорії або її різновиду).

Обсягами виробництва у асортименті (слухно визначити це, наприклад, як «виробничий потенціал») покупець об'єкту почне цікавитись та діагностувати доцільність існуючих пропорцій виробництва тоді, як стане власником або конкурентом, тобто іншим суб'єктом оцінки. А якщо це конкурент, який розмірковує — чи не купити йому цей об'єкт, то йому потрібні обидві оцінки, тільки от не будучи власником він не матиме достатніх даних для точної діагностики «виробничого потенціалу» і результат його розрахунків буде відрізнятись від того, що одержав би власник. Виходить, що навіть один і той самий вид потенціалу різні суб'єкти оцінюватимуть по різному.

Таким чином, щоб класифікувати можливі відмінності різних видів потенціалу залежно від очікувань оцінювача та властивостей об'єкту, закріпити склад учасників оцінки і діагностики потенціалу та їх взаємодію, треба виділити:

Об'єкт — як природне чи штучне явище, яке є носієм потенціалу, що потребує оцінки (або діагностики) з боку суб'єкта оцінки для використання у процесі досягнення мети оцінювача (наприклад, при продажу, або експлуатації, якщо оцінювач — власник об'єкту) з урахуванням ризику невдачі.

Підприємство, як об'єкт оцінки — складна штучна виробничо-господарська система, здатна виконувати координовані у часі та просторі дії, у результатах яких зацікавлений (позитивно чи негативно) оцінювач.

Суб'єкт — представник зацікавленої сторони, яка бажає виявити та оцінити усі існуючі корисні або небезпечні для неї властивості об'єкту, та навіть ті, які за експертною оцінкою лише можуть з часом та за певних умов такими стати.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З огляду на викладене, пропонуємо таке визначення цієї категорії: "потенціал підприємства" – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку.

З усього сказаного впливає необхідність усе ж таки виділити окремо носій, як сукупність усіляких ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних, та його потенціал, як властивості цієї сукупності. І тоді, у залежності від структури носія, будувати внутрішню структуру потенціалу як категорії та структуру за його видами у залежності від цілей можливих суб'єктів оцінки.

Суб'єктів оцінки потенціалу може бути багато й кожен може мати крім основної мети ще кілька, тому потрібно розглянути потенціал як за його внутрішньою структурою, так і за видами.

Проведений аналіз показав:

1. Запропонований вище підхід щодо виділення носія та його потенціалу може бути обраний за основу подальших досліджень.

2. Сутністю потенціалу взагалі, як категорії, не може бути ресурс, резерв або щось іще матеріальне, оскільки без нематеріальних активів, або системи управління підприємством перелік того, що складає потенціал буде не повним, а їх

сукупність об'єднують лише їх властивості, які і є у такому разі сутністю даної єдності, тобто потенціалом.

Розвиваючи теоретичні положення управління потенціалом, ми прийшли до висновку про необхідність уточнення сутності потенціалу як базової передумови формування системи управління ним. Потенціал організації ми розглядаємо через здатність останньої та її системи менеджменту як відкритої соціально-економічної системи упереджувально формувати збалансований комплекс можливостей (конкурентних переваг) для задоволення потреб споживачів та виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами згідно з обраними сегментами ринку та забезпечення сталого стратегічного розвитку суб'єктів діяльності, їх конкурентоспроможності, здатності завчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі. Таке розуміння потенціалу, на нашу думку, дозволяє більш обґрунтовано підійти до формування результативної системи управління потенціалом та забезпечити її ефективність в процесі реалізації потенційних можливостей згідно з визначеними критеріями та показниками оцінки.

1. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография. — Сумы: Университетская книга, 2006. — 972 с.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2000. — 895 с.
3. Гавва В. Н., Божко Е. А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с.
4. Должанський І. З., Загорна Т. О., Удалих О. О., Герасименко І. М., Ращупкіна В. М. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 362 с.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
6. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: Монография. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. — 360 с.
7. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. — К.: Вища школа. — 2003.
8. Федонін О. С., Репіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. Посібник. — К.: КНЕУ, 2005. — 352 с.
9. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2001.

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF "POTENTIAL ENTERPRISE"

L. T. Shtymer

*Ternopil National Economic University
Ternopil Ave Bandera, 81a/30
E-mail: Lesel@mail.ru*

The various approaches to the interpretation of the term "potential enterprise" highlights their advantages and disadvantages. Determined the most appropriate definition of potential companies. The comparative analysis of the origin and essence of the term "potential enterprise" and modern approaches to its definition.

Keywords: potential, enterprise approaches to the definition of "potential enterprise", competitive advantages, strategic development company.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ
ТЕРМИНА "ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ"**

Л. Т. Штимер

*Тернопольский национальный экономический университет
г. Тернополь, пр. С. Бандеры, 81а/30
E-mail: Lesel@mail.ru*

Рассмотрены различные подходы к трактовке термина "потенциал предприятия", освещены их преимущества и недостатки. Установлены наиболее целесообразным определением термина "потенциал предприятия". Выполнен сравнительный анализ происхождения и сущности термина "потенциал предприятия" и современных подходов к его определению. *Ключевые слова:* потенциал, потенциал предприятия, подходы к определению термина "потенциал предприятия", конкурентные преимущества, стратегическое развитие предприятия.