

# ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО СКЛАДОВІ

Вінницький національний технічний університет

## **Анотація**

*Систематизовано підходи до визначення сутності поняття «потенціал», запропоноване авторське визначення цього поняття, узагальнено складові потенціалу підприємства та чинники, які впливають на рівень потенціалу.*

**Ключові слова:** потенціал, ринковий потенціал, фінансовий потенціал, інноваційний потенціал

## **Abstract**

*Approaches to defining the essence of the concept of "potential" are systematized, the author's definition of this concept is offered, the components of the potential of the enterprise and the factors influencing the level of potential are generalized.*

**Key words:** potential, market potential, financial potential, innovation potential

## **Вступ**

Досягнення конкурентоспроможності на ринку, забезпечення рентабельної та ефективної діяльності підприємства можливі лише за умови реалізації якісних управлінських рішень. Реалізація якісних управлінських рішень є можливою за умови наявності певного рівня потенціалу підприємства та розміру його резервів. Сучасне середовище функціонування підприємства характеризується високим рівнем складності, динамізмом невизначеності. Зважаючи на те, що будь-який суб'єкт господарювання відчуває вплив зовнішнього середовища, яке є мінливим та динамічним, фактори формування потенціалу підприємства можуть визначати як позитивний, так і негативний результат використання можливості.

В сучасній економічній літературі існує значна кількість наукових праць, об'єктом дослідження яких є потенціал підприємства.

Питання, пов'язані із аналізом потенціалу підприємства, його складових та особливостей управління неодноразово підіймалися такими вченими як Гончар О. І., Хачатрян В. В., Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Белякова О. В., Балакай О. Б. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Романко О. П. та інші.

Метою цієї роботи є систематизація підходів до визначення сутності потенціалу та визначення чинників, що впливають на рівень потенціалу.

## **Результати дослідження**

В умовах ринкової економіки будь-яке підприємство може функціонувати лише за умов наявності ринку певного продукту або послуги. Виробник прагне реалізовувати свої можливості завдяки наявності реальних можливостей продавати товар чи надавати послугу. Фінансовий результат реалізації виробничої та ринкової можливостей, у свою чергу, формує можливості інвестувати кошти у розвиток виробництва конкретного продукту [1].

Зважаючи на те, що будь-який суб'єкт господарювання відчуває вплив зовнішнього середовища, яке є мінливим та динамічним, фактори формування потенціалу підприємства можуть визначати як позитивний, так і негативний результат використання можливості.

В сучасній економічній літературі існує значна кількість наукових праць, об'єктом дослідження яких є потенціал підприємства, до теперішнього часу серед вчених-економістів відсутнє однозначне розуміння даного поняття (таблиця 1). Поняття «потенціал» почали широко використовувати в 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, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [2].

Таблиця 1 – Систематизація підходів до визначення сутності категорії «потенціал»

Автор	Потенціал – це
Великий тлумачний словник української мови [2, с. 902]	сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов
Хачатрян В. В. [3]	сукупність можливостей досягати відповідних результатів у своїй діяльності, обумовлених системою здатностей їхнього використання в умовах мінливого зовнішнього середовища.
Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Белякова О. В., Балакай О. Б. [4]	сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних тощо), навиків та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення функціонування та розвитку підприємства.
Ігнат'єва І. А., Янковой Р. В. [5]	сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва
Краснокутська Н. В. [6]	сукупність майнового потенціалу і фінансового стану економічного суб'єкта
Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. [7]	максимально можливий річний, добовий, часовий або віднесений до іншої часової одиниці випуск продукції або виконання робіт, які є кінцевим для даного об'єкта
Гончар О. І. [8]	можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів
Кузьмін О. Є. [9]	відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого виробничого результату при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів, при наявному рівні техніки та технології, передових формах організації виробництва
Єпіфанова І. Ю. [10]	сукупність наявних інтелектуальних, технологічних, фінансово-економічних, науково-виробничих ресурсів з відповідним їх інфраструктурним забезпеченням, що спроможні створювати нові знання та ефективний механізм комерціалізації та сприяти розвитку.

Таким чином, існують різні підходи до визначення сутності потенціалу [3-11]:

- ресурсний, представники якого визначають потенціал підприємства як сукупність наявних внутрішніх ресурсів підприємства;
- цільовий, представники якого вважають, що потенціал – це спроможність підприємства здійснювати певну діяльність, яка сприятиме досягненню поставленої мети через виконання певних завдань;
- результатний, згідно з яким потенціал підприємства є всіма наявними ресурсами та можливостями, що використовуються для досягнення поставлених цілей;
- системний, за яким потенціал підприємства є системою певних характеристик, елементів, які сприяють досягненню поставленої мети.

На думку І. Ансоффа потенціал є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління, який на «вході» відображається у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а на «виході» – з виробленої продукції і послуг, випробуваних з точки зору потенційної прибутковості; з набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дозволяє організації постійно добиватися своїх цілей [12].

Отже, під поняттями «потенціал», «потенційний» розуміють наявність прихованих можливостей або хисту до діяльності за певними сферами.

Потенціал підприємства можна визначити як внутрішні ресурси та можливості підприємства, використання яких призведе до досягнення поставлених цілей.

На думку Турило А. А. потенціал можна поділити на [13]:

1. Виробничий – виробничі можливості підприємства.
2. Економічний – економічні можливості підприємства.
3. Ринковий – ринкові можливості підприємства.
4. Кадровий – кадрові можливості підприємства.
5. Маркетинговий – маркетингові можливості підприємства.
6. Інтелектуальний – інтелектуальні можливості підприємства.
7. Інформаційний – інноваційні можливості підприємства.
8. Інноваційний – інноваційні можливості підприємства.

Усі види потенціалів підприємства є важливими, мають свої особливості та спрямовані на розкриття певних аспектів діяльності підприємства.

Окремими авторами [4] виділяють різні рівні потенціалу. Нижнім рівнем є виробничий потенціал, який виражається в якості результату використання та взаємодії техніко-технологічного, інформаційного, інфраструктурного, організаційного, кадрового елементів, Виробничий потенціал виражається в фактичному та потенційному обсягах виробництва продукції.

Ринковий потенціал, результатом реалізації якого є фактичний і потенційний обсяг продажів, поєднує виробничий та загальний інституціональний рівні.

Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. в роботі [7] класифікують потенціал підприємства за ознаками:

- за галузевою ознакою виділяють промисловий потенціал, науковий потенціал, будівельний потенціал, сільськогосподарський потенціал, транспортно-комунікаційний потенціал, потенціал сфери обслуговування тощо;

- залежно від рівня абстрагованості: економічний потенціал, потенціал людства, природний потенціал, соціокультурний потенціал, психофізіологічний потенціал;

- за рівнем агрегованості оцінки: потенціал світового господарства, потенціал національної економіки, галузевий потенціал, регіональний потенціал, територіальний потенціал, потенціал добровільних об'єднань, потенціал підприємств, потенціал структурних підрозділів, потенціал операційних ділянок та окремих робочих місць;

- залежно від елементного складу: інформаційний потенціал, потенціал основних виробничих засобів, потенціал оборотних засобів, технологічний потенціал, кадровий потенціал, земельний потенціал;

- за функціональною сферою виникнення: виробничий потенціал, маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, науково-технічний потенціал, інфраструктурний потенціал.

Турило А. М., Богачевська К. В. поділяють потенціал за рівнем виявлення на явний і прихований (латентний) [14]. Явний характеризує виявлені можливості та ресурси, а прихований (латентний) потенціал характеризує ті можливості і ресурси, які підприємство не виявило або не може виявити.

Матеріальною основою потенціалу підприємства є фінансові ресурси, наведені в його балансі, а сукупний потенціал є результатом спільних зусиль з реалізації його елементів, який залежно від інтересів власників може бути виражений або вартістю, або потенційним нерозподіленим прибутком.

До факторів, які впливають на рівень потенціалу підприємства, відносять [15]:

- спроможність здійснення макроекономічного аналізу ситуації;
- спроможність використовувати власні конкурентні переваги;
- спроможність використовувати інвестиційні можливості для розвитку ресурсного потенціалу;

- здатність до прогнозування зміни обсягів та структури споживчого попиту;
- спроможність розробляти та впроваджувати конкурентоспроможні ідеї;
- спроможність до внутрішньої гнучкості підприємства через активну інноваційну політику;
- спроможність забезпечувати стійкість підприємства за умов динамічних змін факторів зовнішнього середовища;

- рівень адаптивності стратегії і тактики діяльності підприємства до змінних умов господарювання.

На думку деяких авторів, фактори, які впливають на потенціал можна поділити на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

Зовнішні чинники, впливають на стабільність роботи підприємства, можливості його результативної взаємодії із контрагентами ринку. Під зовнішніми чинниками розуміють ті умови, які підприємство не може змінити, проте має обов'язково враховувати у своїй діяльності.

Вплив зовнішніх факторів визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних інституцій та до них відносять [2, 6, 8, 10]:

- економічні,
- соціальні,
- політичні,
- юридичні.

Внутрішнє середовище, у якому приймаються управлінські рішення, розуміється як універсальне, незалежне від організаційно-правової форми організації і об'єднує всі функціональні середовища всередині виробничої системи.

До внутрішніх факторів відносять [2, 6, 8, 10]:

- стратегія підприємства,
- досвід і навички менеджерів,
- принципи організації та ведення бізнесу,
- моральні цінності й амбіції менеджменту,
- загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура.

При цьому, необхідно зважати на те, що сильні сторони підприємства є його потенціалом, а слабкі – резервом підприємства.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, систематизація підходів до визначення сутності потенціалу дозволила визначити його як внутрішні ресурси та можливості підприємства, використання яких призведе до досягнення поставлених цілей.

Виділяють такі складові потенціалу як виробничий, економічний, ринковий, кадровий, маркетинговий, інтелектуальний, інформаційний, інноваційний. Потенціал підприємства класифікують за різними ознаками, зокрема за галузевою ознакою, залежно від рівня абстрагованості, за рівнем агрегованості оцінки, залежно від елементного складу, за функціональною сферою виникнення тощо. Досліджено фактори впливу на потенціал підприємства в розрізі внутрішніх та зовнішніх.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гончар О. І. Функціонально-організаційні аспекти управління потенціалом підприємства на засадах синергетики. Науковий вісник Полісся. 2015. № 1 (1). С. 77-84.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.; Ірпінь : Перун, 2002. 1440 с.
3. Хачатрян В. В. Підприємницький потенціал підприємства за умов інтеграційних змін: формування, управління, розвиток: монографія. Хмельницький : Видавець ПП Заколотний М. І., 2019. – 321 с.
4. Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Беякова О. В., Балакай О. Б. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник. Донецьк: Цифрова типографія, 2012. 257 с.
5. Ігнатєва І. А., Янковой Р. В. Нові парадигми стратегічного управління промисловими підприємствами в умовах ринкових трансформацій. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 1(127). С. 157–163.
6. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент. Київ : КНЕУ, 2003. 504с.
7. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : підруч. для студ. Київ : КНЕУ, 2004. 316 с.
8. Гончар О. І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2015. 333 с.

9. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Романко О. П. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : монографія. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. 198 с.
10. Єпіфанова І. Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств: теоретико-методологічні аспекти фінансового забезпечення : монографія / І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2019. – 384 с.
11. Квасницька Р., Тарасюк М. Структуризація потенціалу підприємства. Вісник КНТЕУ. 2017. № 1. С. 73-82.
12. Ансофф И. Стратегическое управление ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. М. : Экономика, 1989. 519 с.
13. Турило А. А. Потенціал підприємства: сутність та методологічні підходи до визначення. Економічний вісник. 2014. №3. С. 65-71.
14. Турило А. М., Богачевська К. В. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види. Бізнес-Інформ. 2014. № 2. С. 259-263.
15. Касьянова Н. В. Формування потенціалу розвитку підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2012. № 4 (55). С. 88-93.

**Головань Руслан Васильович** - студент групи МФК-20м, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: [fm.2mo15@gmail.com](mailto:fm.2mo15@gmail.com)

**Науковий керівник: Ткачук Людмила Миколаївна** – канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

**Ruslan V. Holovan** – Department of finance Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mai: [fm.2mo15@gmail.com](mailto:fm.2mo15@gmail.com)

**Supervisor: Lyudmyla M. Tkachuk**– PhD (Econ. Sc), Assistant Professor of Finance and Innovation Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia