

Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України від 11.07.2019 № 975) www.economy.nayka.com.ua | № 1, 2022 | 27.01.2022 р.

DOI: [10.32702/2307-2105-2022.1.202](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.202)

УДК – 330.1

Г. В. Повстяний,
аспірант, Український державний університет науки і технологій
ORCID ID: 0000-0002-2689-583X

ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Н. Povstianyi
Postgraduate student, Ukrainian State University of Science and Technologies

RESEARCH OF STRUCTURE AND CLASSIFICATION OF ENTERPRISE POTENTIAL TYPES

У статті досліджується поняття потенціалу підприємства, а саме його структуру та класифікацію. Умови ринку завжди характеризуються загальною нестабільністю, яка обумовлена мінливістю попиту та пропозиції, змінами цін на товари, змінами в конкурентному середовищі та іншими макроекономічними та мікроекономічними факторами. Визначено, що у таких умовах першочерговими завданнями керівництва є формування та оцінка поточних і майбутніх можливостей підприємства - його потенціалу. В ході дослідження нами виділені цілі оптимізації структури потенціалу підприємства, де найбільш значущими є: диверсифікація основного виробництва та управління ризиками в комерційній та виробничій діяльності; спрямування обмежених інвестиційних ресурсів підприємства до перспективніших та високодохідних напрямів діяльності; загальне підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом впровадження нових технологій в процес виробництва та збуту; досягнення конкурентних переваг на насиченому ринку завдяки мінімізації витрат на виробництво та збут продукції.

В результаті аналізу наукових праць по зазначеному напрямку дослідження, можемо стверджувати, що управління складовими потенціалу на шляху ефективного функціонування підприємства, є невід'ємним етапом для економії всіх видів ресурсів та нарощування капіталу підприємства.

The article is a study of the enterprise potential and its structure. In this article there was made an overview and classification of main enterprise potential types, addressed the issue of its values in terms of economic activity of the enterprise, analyzed the factors these types are being impacted by. Market environment is always unstable because of supply and demand variability, changes in prices and factors of production, changes in the competitive environment and other macroeconomic and microeconomic factors. It is determined that the high priority tasks for management are to form and assess current and future opportunities of the enterprise, namely its potential.

In the course of the research, we have identified the main goals of optimizing the potential structure of the enterprise. The main ones can be characterized as: diversification of basic production and risk management in commercial and industrial activities; directing the limited investment resources of the enterprise to more promising and highly profitable areas of activity; general increase of

enterprise activity in new technologies introduction, exactly in the process of production and sale; achieving competitive advantages in a saturated market by minimizing the cost of production and marketing. Taking into account the analysis of scientific works on the problematic direction we can say that the improvement of the enterprise potential components is an integral step towards saving all kinds of resources and increasing the human capital of the enterprise. We have determined that the potential of the enterprise has the following components: managerial, financial, production, innovation, marketing and investment potential. Determined that the influence of various factors is important in the formation and use of financial potential in the context of the financial capacity of the enterprise in the economic environment. Thus, we can say that the potential of the enterprise comprehensively reflects the existing opportunities, as well as future opportunities of the enterprise that can be used to maximize effect in economic activities.

Ключові слова: *потенціал підприємства; ринкова вартість; структура підприємства; економічний потенціал; ринковий потенціал.*

Key words: *enterprise potential; market value; enterprise structure; economic potential; market potential.*

Актуальність проблеми дослідження. Розвиток підприємства потребує нових ідей у змісті, організації, формі та методах управління, які можна розглядати крізь ступінь використання потенціалу підприємств. Діяльність останніх розглядається з точки зору використання та формування їх потенціалу. Управління підприємством – це управління наявними можливостями, де Б. Райан зазначає: «фактичну чи можливу здатність підприємства виконувати цілеспрямовану роботу» [7, с. 61]. Тобто роботу, що націлена на кінцевий результат, в ході якої розподіляються фінансові ресурси підприємства для того, щоб досягнути мети, яка полягає у забезпеченні розширеного відтворення бізнесу, а також, максимізації його вартості, що визначається як завдяки збільшенню потенціалу, так і його ефективного використання.

Діяльність підприємства може бути результативною лише тоді, коли буде правильно сформовано склад і структуру потенціалу, що в свою чергу виступає як предмет оцінки вартості підприємства та в значній мірі залежить не тільки від того, який обсяг залучених ресурсів, а й, у першу чергу, від того, яка ефективність використання цих ресурсів та їх взаємодія.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії потенціалу підприємства та його висвітлення зроблено у роботах Н. С. Краснокутської, О. І. Маслак, Є. В. Лапіна, М. С. Пантелеєва та ін. Не применшуючи важливість досліджень цих науковців, варто додати, що поняття потенціалу підприємства потребує подальшого вивчення.

Ціль дослідження. Метою дослідження є структуризація та класифікація видів потенціалу підприємства. В рамках цієї задачі оглядаються та класифікуються основні види потенціалу, розглядаються їх значення у сферах господарської організації, а також аналізуються чинники, які на них впливають.

Виклад основного матеріалу. При дослідженні можливостей розвитку підприємства дуже часто акцентується увага на визначенні поняття потенціалу підприємства, його класифікації та оцінці. Проте, аналіз наукових досліджень демонструє, що єдиного підходу до визначення поняття «потенціал підприємства» не існує, що, в свою чергу, призводить до різних форм опису та структуризації і цього поняття, і супутніх до нього характеристик.

Так наприклад, В. Шличковим зазначено, що в економічній літературі останніх років наведено близько тридцяти видів потенціалу, серед яких найбільш часто виділяють: стратегічний, виробничо-господарський, науково-технічний, фінансово-економічний, управлінський, організаційно-структурний, інформаційний та ін.

Виділяються два розповсюджені варіанти структуризації, а саме: блочно-модульна, що засновується завдяки взаємодії трьох складових, до якої входять усі стратегічні компоненти підприємства, і завдяки яким є можливість досягти поставлених цілей та найбільш повно охарактеризувати внутрішній стан підприємства – ресурси, система управління та діяльність персоналу; функціональна, в якій основні функціональні області полягають у: маркетингу, виробництві, кадрах, менеджменті, фінансах, інформації. В межах кожної функціональної області здійснюється формування свого внутрішнього потенціалу, який категоризують як об'єктивний або суб'єктивний, в залежності від того, які ознаки лежать в основі. [4, с. 76]

О. Федонін, І. Репіна та О. Олексюк представили найбільш детальну структуру потенціалу підприємства. Вчені застосовують принципи об'єктних та суб'єктних складових до потенційних типів за функціональною ознакою. [8, с. 13]. Використання цієї класифікації, як і інших вчених, можна вважати доцільним та ефективним методом вирішення проблем оцінки бізнесу у фінансових та інвестиційних проектах. Водночас недоліки цієї структури пов'язані переважно з господарською діяльністю підприємства, оскільки на

цій основі неможливо розрахувати перспективний шлях розвитку підприємства та взаємодію між компонентами.

Об'єктний потенціал характеризується матеріально-особистісною формою, тобто споживається і відтворюється у процесі виробництва та розвитку суб'єкта. Об'єктною складовою потенціалу підприємства є поєднання інноваційного потенціалу, виробничого потенціалу, фінансового потенціалу, інвестиційного потенціалу та відтворювального потенціалу. Суб'єктні компоненти пов'язані з соціальною формою, яку вона виявляє, до них належать: управлінський потенціал, технологічний потенціал, управлінський потенціал, маркетинговий потенціал, логістичний потенціал. Щодо трудового, інфраструктурного та інформаційного потенціалу, то їх не можна однозначно віднести до суб'єктивної чи об'єктивної складових [8, с. 19].

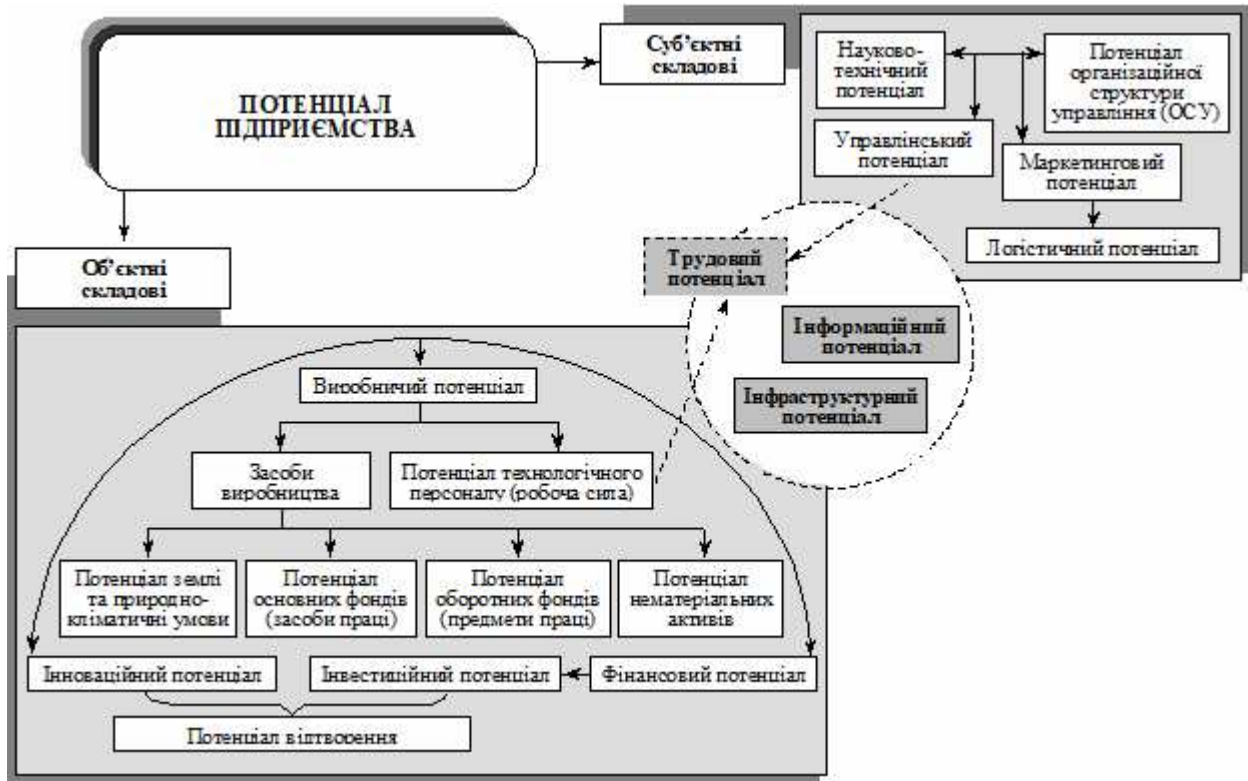


Рис. 1. Один з варіантів структуризації потенціалу [8, с. 15]

Ю. Литюга звернула увагу на те, що економічний потенціал підприємства включає такі структурні компоненти, як: виробничий (пріоритетний серед інших потенціалів), інвестиційний, інноваційний, ринковий потенціал. Автор вважає, що лише під впливом взаємодії інвестиційного та інноваційного потенціалу можна ефективно використовувати та розширювати виробничий потенціал як основний компонент [5, с. 6]. Ця теза досить влучна, оскільки інвестиційний потенціал відіграє важливу роль у формуванні потенціалу підприємства.

Основні цілі оптимізації (реформування) структури потенціалу підприємства полягають:

- у диверсифікації виробництва та управлінні ризиками;
- у підвищенні ефективності діяльності підприємства;
- у досягненні синергетичного ефекту;
- у спрямуванні обмежених інвестиційних ресурсів підприємства до найбільш перспективних та прибуткових напрямів діяльності;
- у досягненні конкурентних переваг завдяки мінімізації витрат;
- у спеціалізації, пошуку ринкової ніші, зосередженні зусиль на вузькому сегменті ринку.

В результаті аналізу економічних джерел можемо стверджувати, що удосконалення структури потенціалу підприємства означає економію всіх видів ресурсів (фінансових, енергетичних, праці), оскільки таке удосконалення вимагає довгострокового та прорахованого планування у подальшому розвитку господарської діяльності. На ефективність та результативність управління процесом формування (реформування) потенціалу підприємства здійснюють вплив внутрішні та зовнішні обмеження.

Поділяються зовнішні чинники на активні та пасивні. Активні зовнішні чинники полягають:

- у політичному кліматі та стабільності в державі;
- у зовнішній політиці та виборі державою зовнішнього стратегічного партнера;
- у технічній та податковій політиці держави;
- у впливі ринків сировини, праці, інформації, збуту;
- у фінансовому ринку;
- у виробничій та соціальній інфраструктурі;

– у господарському законодавстві.

Пасивні зовнішні обмеження полягають:

– у геополітичному розміщенні та природних умовах;

– у рівні розвитку науки і техніки та рівні технічних знань населення;

– в історичній орієнтації країни на певні сфери матеріального виробництва та ринку збуту [1, с.

74, 76].

До внутрішніх чинників належить стратегія підприємства, що являє собою сукупність цілей, для досягнення яких здійснюється формування потенціалу, необхідних знань і досвіду менеджерів, організаційної культури [3, с. 37].

Отже, відповідно до потенціалу підприємства входять такі складові, як: управлінський, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний та інвестиційний. Кадровий потенціал [6, с. 137–142], що є окремою складовою, виділяється як окрема складова потенціалу та відноситься до управлінського, виробничого, маркетингового, фінансового, інноваційного та інвестиційного, в залежності від того, яким є його функціональне призначення та сфера діяльності, де використовують кадри.

В залежності від свого устрою, різні підприємства розвивають та використовують свій потенціал з різною ефективністю. Виокремлюють такі групи підприємств в залежності від того, яким є використання потенціалу:

– високий рівень – передбачається розгалужена система бюджетного планування на підприємстві;

– середній рівень – підприємством формується система планових фінансових звітів, що визначаються відповідно до певних стандартів обліку;

– низький рівень – підприємством здійснюється планування діяльності завдяки застосування методу коефіцієнтів;

Під терміном «ринковий потенціал» розуміється здатність організації, завдяки якій використовуються наявні маркетингові засоби, задля здійснення збуту продукції, закріплення на певній частці ринку і в майбутньому нарощування обсягів просування відповідних товарів. Аналіз ринкового потенціалу варто розглядати аналізуючи чинники, що впливають на його формування. На формування ринкового потенціалу підприємства здійснюють вплив чинники, які можуть контролюватись підприємством, а також ті, які можуть лише прогнозуватись. [2, с. 99] Основна мета підприємства під час роботи з факторами, на котрі неможливо вплинути, полягає у зведенні до мінімуму негативних наслідків їх дії.

Фінансовий потенціал є однією із базових характеристик будь-якого підприємства, тому що він визначає такі аспекти діяльності підприємства як: прибутковість, масштаб, ефективність. Найчастіше поняття фінансового потенціалу описують як здатність підприємства до ефективного використання фінансових ресурсів задля досягання мети своєї діяльності. Серед типів фінансового потенціалу виділяють короткостроковий та довгостроковий.

Існуючі фінансові ресурси підприємства найчастіше є відправною точкою під час оцінки фінансового потенціалу підприємства, оскільки величина таких ресурсів сильно впливає на ринкові можливості підприємства та майбутні стратегії розвитку. У той же час, необхідно приділяти значну увагу факту залежності фінансового стану підприємства від економічного середовища та ринкових змін. З розрахунком на ці фактори, оцінка майбутнього потенціалу може сильно змінитися.

Одним з відомих методів оцінки економічного потенціалу підприємства є результатно-цільовий підхід. Суть полягає у тому, щоб виділити список певних цілей (прибуток, виробництво, якість, поширення ринку і т.д.), та оцінити рівень можливостей підприємства досягти їх. Для оцінки можливостей використовуються показники теперішнього стану, прогнози зміни ринку в рамках господарської діяльності підприємства, прогнози ефективності майбутніх стратегічних кроків. З одного боку, це дозволяє оцінювати економічний потенціал в рамках конкретних стратегій та ринкових показників, проте з іншого такий підхід стикається з суб'єктивними прогнозними оцінками, складністю чисельної оцінки та обробки теперішніх показників.

Висновки. У статті розглянуто поняття потенціалу підприємства, можливу класифікацію та варіанти структури. Розглянуто різні підвиди потенціалу в рамках їх суті, а також в рамках найвагоміших аспектів діяльності, що визначаються такими підвидами.

Загалом, можна стверджувати, що потенціал підприємства комплексно відображає існуючі можливості, а також майбутні можливості підприємства, що можуть максимально ефективно використовуватись в господарській діяльності. Ринкову вартість підприємства можна розглядати як комплексний показник економічної спроможності підприємства, який враховує всі наявні у підприємства ресурси та можливості, а також перспективи розвитку підприємства. Саме тому, потенціал підприємства має дуже значний вплив на його вартість, оскільки враховує майбутні результати господарської діяльності підприємства, розвиток напрямків його роботи та загальне майбутнє позиціонування на ринку.

Література.

1. Бачевський Б. Є., Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 400 с.
2. Зайчук Т. О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. №1. С. 96–104.

3. Князева О. А., Галан Л. В., Дем'янчук М. А. Управління потенціалом підприємства зв'язку: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. 180 с.
4. Квасницька Р., Тарасюк М., Структуризація потенціалу підприємства. *Вісник КНТЕУ*. №1. 2017
5. Литюга Ю. В. Інвестиційний потенціал підприємства: формування та розвиток: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2009. 20 с.
6. Онищенко Е. К. Система управління кадровим потенціалом підприємства: підхід до проектування підсистем. *Вісник ТНЕУ*. №1. 2012.
7. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер. с англ. под ред. В. А. Микрюкова. Москва: Аудит; ЮНИТИ, 1998. С. 61.
8. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с.

References.

1. Bachevskiy, B. Ye. Zablodska, I. V. and Reshetniak, O. O. (2009), *Potentsial i rozvytok pidpriemstva: navch. posib.* [Potential and development of the enterprise: textbook], Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, P. 400.
2. Zaichuk, T. O. (2012), "Theoretical aspects of determining market potential and targeting by domestic enterprises", *Marketynh i menedzhment innovatsii*, vol. 1, pp. 96–104.
3. Kniazieva, O. A. Halan, L. V. and Demianchuk, M. A. (2012), *Upravlinnia potentsialom pidpriemstva zviazku: navch. posib.* [Management of the potential of the communications company: textbook], ONAZ im. O. S. Popova, Odessa, Ukraine, P.180.
4. Kvasnytska, R. and Tarasiuk, M. (2017), "Structuring the potential of the enterprise", *Visnyk KNTEU*, vol. 1.
5. Lytiuha, Yu. V. (2009), "Investment potential of the enterprise: formation and development", Ph.D. Thesis, 08.00.04 – economics and management of enterprises (by type of economic activity), Kyiv, Ukraine, P. 20.
6. Onyshchenko, E. K. (2012), "Enterprise human resources management system: an approach to subsystem design", *Visnyk TNEU*, vol. 1.
7. Rajan, B. (1998), *Strategicheskij uchet dlja rukovoditelja* [Strategic accounting for the leader], Translation from English. ed. V. A. Mikryukov, Audit; JuNITI, Moscow, Russia, P. 61.
8. Fedonin, O. S. Riepina, I. M. and Oleksiuk, O. I. (2004), *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Enterprise potential: formation and evaluation], KNEU, Kyiv, Ukraine, P. 316.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2022 р.