

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА** **THEORETICAL FOUNDATIONS OF AN ENTERPRISE POTENTIAL ORGANIZATION**

Потенціал підприємства характеризується як складне за структурою та багатоаспектне за значенням і змістом поняття, його трактування відрізняється неоднозначністю. Систематизація проблематики формування та управління потенціалом підприємства різними авторами визначає напрями подальшого розвитку теоретичних та організаційних аспектів його оцінки.

Теорія потенціалу підприємства знаходиться у сфері наукових інтересів таких вітчизняних та російських авторів як: О.Ф. Балацький, Ю.В. Кіндзерський, Н.Г. Кузнецова, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, Е.В. Попов, І.М. Репіна, С.Г. Тяглова, О.С. Федонін, З.Е. Шершньова та інші. Незважаючи на різні сучасні підходи, спостерігається єдність думок щодо визначення категорії, складу та ролі потенціалу підприємств у конкурентному середовищі. З цих позицій **метою статті** є розробка науково обґрунтованого підходу для подальшого розвитку теоретичних основ організації потенціалу підприємства. Аналіз концепцій теорії потенціалу підприємства дозволив виявити багаторічну історію та широкий спектр підходів до її вивчення, спільні риси та відмінності в сучасних методах оцінки структурних елементів потенціалу. В ресурсній концепції потенціалу підприємства сформульовані його сутність, механізм формування та методологія оцінки. По-перше, потенціал підприємства використовується як характеристика ресурсів, необхідних для функціонування виробництва та прискорення науково-технічного прогресу. По-друге, потенціал підприємства розглядається як система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення виробництва, а також здатність комплексу ресурсів підприємства виконувати поставлені перед економічною системою завдання. По-третє, в складі потенціалу підприємства оцінюється земельно-майновий та соціально-організаційний комплекс підприємства, його нематеріальні активи та соціальні складові підприємницької діяльності [1, с.6-8]. В контексті розвитку мікроекономічної теорії досліджено, що в теорії потенціалу підприємства є сучасне синтезоване бачення потенціалу підприємства як складного симбіозу трьох складових „ресурси-здібності-компетенції”, де ресурси пояснюють феномен перетворення можливостей у здібності, здібності через їх розкриття й оновлення за допомогою навчання трансформуються у компетенції, що зумовлюють внутрішні можливості підприємства та забезпечують його конкурентні переваги в ринковому середовищі [2, с.63]. Творчим розвитком теоретичних поглядів на сутність категорії потенціалу підприємства можна вважати обґрунтування економічного потенціалу, що в загальному вигляді – це запаси, джерела, які є чи можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети. На сьогодні така точка зору тяжіє до ресурсного підходу до трактування категорії потенціалу підприємства та вважається найбільш адекватною умовам конкурентного ринку [3, с.535].

При цільовому підході визначення потенціалу підприємства існує реальна або імовірна здатність виконувати цілеспрямовану роботу для досягнення комерційних цілей, створення економічних цінностей, одержання прибутків, забезпечення ефективного використання інших видів потенціалів тощо [4, с.13]. Теоретичні та практичні механізми управління потенціалом підприємства, методи визначення його конкурентоспроможності мають призначення об'єктивної оцінки ефективності та їх мобілізації в ринковому середовищі. Концептуальні підходи до визначення та класифікації промислового потенціалу України, сформульовані в механізмах політики та формування промислового потенціалу, методології оцінки технологічної інноваційності промислового виробництва при обґрунтуванні перспектив структурних перетворень в економіці. У цьому сенсі промисловий потенціал розглядається як категорія, що змінюється та адаптує складові структури виробництва, ресурсів, інституційних умов та технологій, якнайповніше розкриває перспективи структурно-інноваційних трансформацій статичних та динамічних характеристик промислового потенціалу [5, с.37,95]. Оригінальні погляди, висновки та рекомендації, зроблені на основі діагностики економічного стану України щодо подальшого розвитку промислового потенціалу держави дають поштовх для подальших наукових пошуків і розвитку теорії потенціалу підприємства. Основи управління та виміру ринкової діяльності підприємств в умовах перехідної економіки на базі нової наукової категорії ринковий потенціал розроблені в концепції багаторівневих складових ринкового потенціалу на базі ресурсно-функціонального підходу. Інтегральна характеристика маркетингового ресурсного забезпечення підприємства визначена як сума методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, які забезпечують ринкову діяльність, що систематизовані та діалектично взаємопов'язані [6, с.41-42]. Подальший розвиток концепції ринкового потенціалу на етапі трансформації економіки України отримала в складному діалектичному зв'язку

між загальним та маркетинговим потенціалом підприємства. Системний підхід до оцінки маркетингового потенціалу передбачає урахування всіх елементів системи [7, с.20].

**На наш погляд, у розвитку сучасних уявлень щодо категорії потенціал підприємства сформувались наступні напрями:**

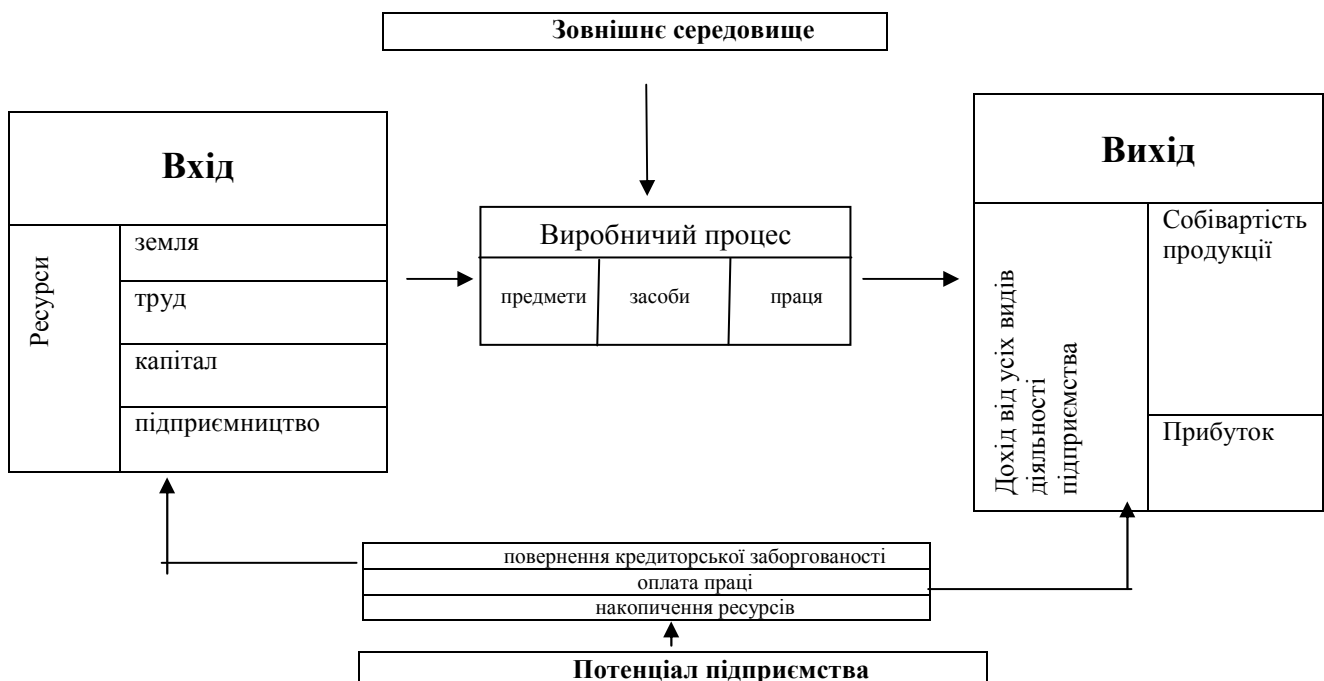
- потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;
- потенціал як система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва.

Спираючись на попередні наукові розробки, спробуємо визначити свою позицію відносно даного дослідження. Потенціал підприємства, на нашу думку, - це сукупність якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Якщо потенціал підприємства – це організаційна система з певною структурою, то її теоретичний фундамент створюють закони композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу, синергії, інформованості-упорядкування, самозбереження, єдності аналізу та синтезу. Поняття «організація» належить до провідних категорій організаційної науки. Організація схожа на оркестр. Оркестранти грають на різних інструментах різні партії. Але якщо ми хочемо отримати загальне звучання, то міра свободи кожного музиканта повинна бути обмежена. Диригент, зв'язуючись з партитурою, об'єднує всіх музикантів для виконання оголошеного твору. Тобто організація – це процес взаємодії людей для досягнення загальної мети [8, с.7].

Унікальний теоретичний багаж організаційної науки знаходиться в класичній теорії організації, де вперше були сформульовані основні поняття, методи, необхідність й принципи системного підходу та зміст законів організації [9, с.24-62]. Організація потенціалу підприємства, на нашу думку, визначає правопорядок динамічних і структурованих систем, дозволяє сформулювати структурну характеристику потенціалу підприємства за дією статичних законів: композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу; побудувати процесуальну характеристику потенціалу підприємства за дією динамічних законів синергії, інформованості – упорядкування самозбереження, єдності аналізу та синтезу; встановити закономірності організації потенціалу підприємства при оптимальному поєднанні видових складових в інтегрованій моделі з прямою та зворотною інтеграцією стратегій, що в умовах синергізму інтегрує різні види потенціалу з метою використання сильних сторін і можливостей та підсилення слабких.

При системному уявленні організаційних основ потенціалу підприємства визначаються відносні межі, які можуть змінюватись у стадіях за часом, пояснюючи його життєвий цикл. Системність потенціалу визначена як складна, динамічна, поліструктурна система, агломерація, що має певні закономірності розвитку, від умінь використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якість її зростання [1, с.12-13]. Застосування системного підходу до організації потенціалу підприємства та його конкурентоспроможності дає змогу розширити уявлення про його сутність, як відкритої системи, що наочно спостерігається при графічному зображенні системи потенціалу підприємства (рис.1).

**Рис. 1. Структура системи потенціалу підприємства.**



Структура потенціалу підприємства представлена як відкрита система взаємозв'язку зовнішнього середовища, ресурсів підприємства, продукції – основного результату виробничого процесу, доходу від усіх видів діяльності підприємства та ринкового механізму руху товарів. Зовнішнє середовище системи – це компоненти з макросередовища, інфраструктури, регіону, в якому знаходиться система, та мікросередовища, за якими вона має прями та непрямі зв'язки. Компоненти входу та виходу системи до зовнішнього середовища не відносяться, вони відносяться до зовнішнього оточення [9,с.94].

Підприємства отримують свої ресурси із зовнішнього оточення. Виробничий процес залежить від споживачів та замовників конкурентного середовища, що вживають його продукцію. Банки активно взаємодіють на конкурентному ринку, використовують депозити, перетворюють їх на кредити та інвестиції, вживають отриманий прибуток для свого розвитку, сплати дивідендів та податків. Основою взаємодії банків і підприємств промисловості може служити реалізація закінчених інвестиційних проектів, їх ефективність і масштабність. Отже, ці тенденції приводять до необхідності подальшого розвитку механізму економічного обґрунтування вибору реципієнтів інвестицій, а саме суб'єктів інвестиційної діяльності, які приймають інвестиції. Теоретичний і практичний інтерес викликають питання оцінки потенціалу промислового підприємства в якій зацікавлені інвестори, кредиторі, акціонери, постачальники, управлінці, держава, тощо. Дослідження в напрямку ефективності використання потенціалу промислового підприємства потребує визначити що становить його сутність та організаційні аспекти оцінки.

Система потенціалу підприємства – це складний механізм, де товаришують стимули та обмеження, жорстка технологія та інновації, безумовна дисципліна та вільна творчість, нормативні вимоги та неформальні ініціативи. Якщо якісні характеристики ресурсних компонентів потенціалу підприємства відповідають вимогам його конкурентоспроможності, то і процес виробництва продукції забезпечує ефективність результатів та прибуток на підприємстві.

Для запуску механізму реального виходу із кризи і економічного підйому підприємствам України необхідно спрямовувати оборотні кошти на ефективний розвиток ресурсних компонентів потенціалу підприємства, що реально передбачає подальший розвиток його інвестиційного потенціалу як сукупних інвестиційних можливостей, використання яких спрямоване на досягнення цілей їх інвестиційної стратегії. Інвестиції справедливо розглядають як важливіший фактор економічного росту і оновлення, визначають як всі майнові та інтелектуальні цінності, вкладені в об'єкти підприємницький та інші види діяльності, де створюється прибуток и досягається соціальний ефект.

#### ВИСНОВКИ

Необхідно забезпечити однаково ефективний рівень ресурсних компонентів та процесу виробництва продукції в системі потенціалу підприємства в умовах конкуренції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М.Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316с.
2. Краснокутська Н. С. Дефініція поняття „потенціал підприємства” в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Краснокутська Н. С. – Вісник КНТЕУ. – 2008. - № 5.- с.54-64.
3. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем / О.Ф.Балацкий. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.
4. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О., Загорна, О.О.Удалих, І. М.Герасименко, В. М. Рацупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.-362с.
5. Кіндзерський Ю.В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій/ Ю.В. Кіндзерський – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007-408с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия/ Е.В. Попов – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002.-559 с.
7. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л.В.Балабанова, Р.В. Мажинський .- К.: ВД «Професіонал», 2006.-362с.
8. Роберт М. Фалмер. Энциклопедия современного управления. Т.2. Организация как функция управления/ Роберт М. Фалмер. – М.:ВИПКЭнерго, 1992. – 131 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Организация производства/ Р.А. Фатхутдинов – М.: ИНФРА-М, 2005.-528 с.