

УДК 658.5:330.341.1

DOI: 10.18524/2413-9998/2021.2(48).243683

О. В. Балахонова,

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і менеджменту,
Вінницький соціально-економічний інститут
університета «Україна»,
Хмельницьке шосе, 23а, м. Вінниця, 210000, Україна
e-mail: lbalachonova@gmail.com

УЗАГАЛЬНЕННЯ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА І МЕХАНІЗМ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті запропоновано узагальнене бачення сучасного формування і розвитку економічного потенціалу промислового підприємства. Проведено порівняння понять «виробничий потенціал» і «економічний потенціал». Зроблено висновок, що сьогодні більш актуальним є дослідження економічного потенціалу, як найбільш узагальнюючого показника стійкості промислового підприємства у сучасному економічному середовищі. Узагальнюючи існуючі підходи до поняття «потенціал», виділено економічні потенціали країни, галузі, підприємства. Дослідження окремих складових економічного потенціалу підприємства і розробка заходів з його розвитку не може дати позитивний результат вже тому, що не досліджено та необґрунтовано вплив його складових у складі цілісної системи. Є розуміння, що економічний потенціал може вводити на правах елемента у систему більш високого порядку – у сукупний потенціал підприємства. При цьому він може оцінюватися за двома групами показників: що характеризують безпосередньо сам економічний потенціал і виробничо – господарську діяльність підприємства. Визначення економічного потенціалу підприємства безпосередньо пов'язано з цілями підприємства та включає наступні етапи: оцінка структури, динаміки та ефективності використання виробничих ресурсів; визначення рівня конкурентоспроможності основних видів продукції; аналіз наявних виробничих резервів і втрат економічних ресурсів підприємства; вибір основної стратегії та тактики розвитку потенціалу підприємства; планування розвитку потенціалу підприємства; здійснення запланованих заходів. Основними компонентами економічного потенціалу підприємства визначено: фінансовий потенціал, кадровий потенціал, науково-технологічний потенціал. Розвиток кожної складової економічного потенціалу необхідно розглянути у сукупності з потенціалами внутрішнього і зовнішнього ринків, конкурентів, країни в цілому. Розуміння такого розподілу складових економічного потенціалу передбачає також розділення на більш дрібні складові.

Ключові слова: потенціал, виробництво, показник, ресурс, фактор, конкурентоспроможність, оцінка, ефект, інформація.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день однією з глобальних проблем для сучасних українських підприємств є збереження конкурентоспроможності та підтримка активності в умовах безперервно мінливого зовнішнього середовища. Дана проблема в сукупності з цілим спектром подібних проблем не є для сучасних підприємств новою. Однак, незважаючи на більш ніж тридцятилітню спробу формування ринкових відносин, цілий комплекс підприємств, і особливо підприємств важкого машинобудування, до сих пір не може повернутися до обсягів виробництва часів директивної економіки. Однією з найголовніших причин такого становища, на наш погляд, є невідомість оцінювати економічний потенціал, що знаходиться в розпорядженні підприємства, і управляти його розвитком.

У Національній економічній стратегії – 2030 відмічається: «Високотехнологічне виробництво стабільно зросло протягом 10 років у всьому світі. Технології Індустрії 4.0 вже приносять економічну та суспільну користь для значної частини населення світу і їх вага тільки зростатиме. Частка високотехнологічних галузей у ВДВ України становить 30,4%, що значно менше, ніж у країнах-сусідах (Чехія – 59%). Проте в Україні є конкурентоспроможний сектор інформаційних технологій (90% програмістів України працює на експорт, а 70% – в аутсорсингу, при цьому лише 5% працюють для промислових застосувань), який може стати базою для випуску та експорту високотехнологічної промислової продукції» [8, № 13, с.27].

Питанню дослідження потенціалу, і зокрема виробничого потенціалу підприємства, приділялося чимало уваги, особливо до 1990 р. Але, незважаючи на те що розвитку саме виробничої бази було присвячено безліч робіт, а саме нарощування обсягів виробництва входило до складу найбільш пріоритетних завдань державної політики, комплексний підхід до розгляду як економічного, так і виробничого потенціалу не був сформульований і опрацьований в належній мірі.

Те ж можна сказати і щодо формування та посилення конкурентного статусу підприємства, безпосередньо пов'язаного

з раціональним використанням і розвитком потенціалу. Ефективне вивчення проблеми розвитку і максимального використання економічного потенціалу підприємства, безумовно, повинно передувати чіткою конкретизацією цього поняття і структури, що входять до його складу елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час підготовки цієї статті авторка використовувала праці наступних фахівців даної проблематики: Гохан П. [1], Гуніна І. [2], Захарченко В. [3], Ковтун О. [4], Колосов А. [5], Лапін Є. [6], Макконнелл К. і Брю С. [7], Петрович Й. [9], Пітерс Т. [10], Фляйшер К. і Бенсуссан Б. [11], Чаленко А. [12], Чухрай Н. [13]. Так, Чаленко А., аналізуючи переваги ринкової методики визначення економічного потенціалу робить наголос на наступному: «Критерії розробляються на основі аналізу попиту і пропозиції самими учасниками ринка (покупцями і продавцями акцій)» [12, с. 41]. Лапін Є. рахує, що, використовуючи поняття «економічний потенціал підприємства», «...слід розуміти сукупні можливості підприємства визначати, формувати і максимально задовольняти потреби споживачів в товарах і послугах в процесі оптимальної взаємодії з оточуючим середовищем і раціональним використанням ресурсів» [6, с. 28]. Чухрай Н. вказує: «Поняття потенціалу тісно пов'язано зі структурою цілей і визначається як «сукупність можливостей» підприємства. Під потенціалом підприємства прийнято розуміти сукупність показників або чинників, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси та інші виробничі резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності» [13, с. 32]. Ковтун О. пов'язує потенціал суб'єкта господарювання з представленням стратегії «... як системного засобу у вигляді комплексу взаємопов'язаних вікон-меню, які визначають і задають логіку управління за допомогою інвестиційних і ресурсних потоків на підприємстві як відкритої системи» [4, с. 33]. Петрович Й. також, звертаючись до системного підходу до визначення потенційних можливостей промислового підприємства, наполягає: «Забезпечення ефективного організування виробництва можливе за дотримання

системного підходу до розгляду всіх процесів, які відбуваються на підприємстві, у взаємозв'язку як єдиного інтегрованого цілого, і з урахуванням вимог мінливого ринкового середовища» [9, с. 281]. Колосов А. стверджує: «Виробничу стійкість уявляють як здатність до підтримки й розвитку сучасного рівня технології» [5, с. 16]. Захарченко В. пропонує «...подання системи управління у вигляді ієрархії підсистем, які відображають процес прийняття рішень в основних центрах управління» [3, с. 9]. Пітер Т., зі звичайною для нього емоційністю, приходить до фундаментальної ідеї: «Ми знаходимося у розпалі переосмислення основних ідей про сутність підприємства, а також людського існування... також про створення цінностей і розвитку «кар'єри»» [10, с. 26]. Фляйшер К. і Бенсуссан Б. наполягають: «В області конкурентного і бізнес-аналізу дуже важливо мати чітке уявлення про цілі або масштаб зусиль, що прикладаються» [11, с. 34]. Гохан П. звертає увагу: «Компанії, що намагаються до розширення, стоять перед вибором між внутрішнім ростом і ростом через злиття і поглинання» [1, с. 149].

Постановка завдання. Метою цього дослідження є узагальнення наукових поглядів на сучасне бачення поняття «економічний потенціал підприємства» та визначення основних складових самого потенціалу з ціллю розробки напрямів стійкого розвитку промислового підприємства у мінливому ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу. До недавнього часу проблема визначення змісту і сутності потенціалу зводилася лише до дослідження виробничого потенціалу підприємства, однак і в даному конкретному випадку відсутність єдиного підходу до складу елементів, що входять в виробничий потенціал, а також системності в його дослідженні – зводило нанівець ефективність процесу оцінки потенціалу виробництва. Узагальнюючи існуючі дослідження, можна виділити кілька підходів до трактування поняття «виробничий потенціал». Найбільш чітко виділяються декілька підходів. Серед них умовно можна виділити два ресурсних підходи, перший з яких зводиться до розгляду вироб-

ничого потенціалу як певної сукупності ресурсів безвідносно до виробничого процесу і кінцевого результату-виробництву певної продукції. До числа прихильників так званої «першої ресурсної позиції» можна віднести Абалкіна Л., Лукінова І. [6, с. 14], що розглядаючи потенціал як узагальнену, збірну характеристику ресурсів, а також Лапіна Є., який, беручи за основу при характеристиці виробничого потенціалу сукупність ресурсів, підкреслює відсутність обліку реальних взаємозв'язків, що складаються в рамках виробничого процесу [6, с. 29-30].

В рамках «другого ресурсного підходу», якого дотримували такі автори, як Анчішкін А., Фігурнов Е. та ін. [6, с. 15-17], вся сукупність ресурсів, що входять до складу виробничого потенціалу, розглядається в контексті їх здатності до виробництва матеріальних благ. Таким чином, можна говорити не тільки про розширення поняття «виробничий потенціал», а й про його системне трактування.

Наступні два підходи розглядають виробничий потенціал відповідно або як синонім виробничої потужності, або як складову одного з найважливіших макроекономічних показників функціонування національної економіки. Ці підходи, подібно першим двом, схожі між собою, оскільки як на рівні підприємства, так і на рівні держави в цілому інтерес зводиться до тієї кількості продукції (робіт, послуг), яку може забезпечити підприємство або держава при повному використанні наявних ресурсів.

Автори, котрі займають позицію, що розкриває сутність виробничого потенціалу через оцінку виробничої потужності, перш за все спираються на економічну сутність виробничої потужності як здатності закріплених за підприємством засобів праці (машин, устаткування, встановлених виробничих площ) до максимального випуску продукції за рік у відповідності зі встановленими спеціалізацією, кооперацією виробництва і режимом роботи [9, с. 276-277]. І за даним трактуванням це, безумовно, характеризує потенціал виробничих фондів підприємства.

Макконнелл К. і Брю С., даючи скоріше макроекономічне трактування виробничого потенціалу, тим не менш беруть до

уваги саме рівень виробничої потужності, тобто виробничий потенціал (potential output) – реальний обсяг продукції (ВНП або ВВП), який економіка в змозі зробити при повному використанні наявних ресурсів [7, т. 2, с. 85]. При цьому вони додають: «... економічно відсталі країни потребують технології, які б відповідали їх ситуації з ресурсами, що характеризується надміром некваліфікованої робочої сили і дуже обмеженими запасами інвестиційних товарів. Товаромісткі та капіталозберігаючі технології – найбільш пристосовані технології для економічно відсталих країн. Це означає, що більшість передових технологій, що використовуються в індустріально розвинених країнах, у економічно відсталих країн не уживаються. Тому останні повинні розробляти свої власні технології» [7, т. 2, с. 372].

Відповідно до логіки висловлюваних з даного питання суджень можна відзначити певну тенденцію до змішання понять «потенціал підприємства», «виробничий потенціал» і «потенційний обсяг валового національного або внутрішнього продукту», з тією лише різницею, що в останньому випадку конкретизується результат (ВНП), на виробництво якого спрямовані всі наявні в державі ресурси. Тракткування економічного потенціалу в державному масштабі не представляється нам дуже відірваною від суті економічного потенціалу підприємства, оскільки рівень розвитку держави так чи інакше впливає на стан і можливість розвитку підприємства. Подібну взаємозалежність можна проілюструвати рис. 1.

Таким чином, до недавнього часу потенціал підприємства зводився виключно, і в кращому випадку, до дослідження виробничого потенціалу. Тим часом, на наш погляд, неможливо ототожнювати виробничий потенціал з економічним або сукупним потенціалом підприємства, так само, як і функціонування сучасного підприємства – тільки з виробництвом продукції і наданням послуг.

Економічний потенціал (країни) – сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати інноваційні

продукцію, товари, послуги, задовольняти запити населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток високотехнологічного виробництва і сучасного рівня споживання. Економічний потенціал країни визначається її природними ресурсами, засобами виробництва, трудовим і науково-технологічним потенціалом, накопиченим національним багатством.

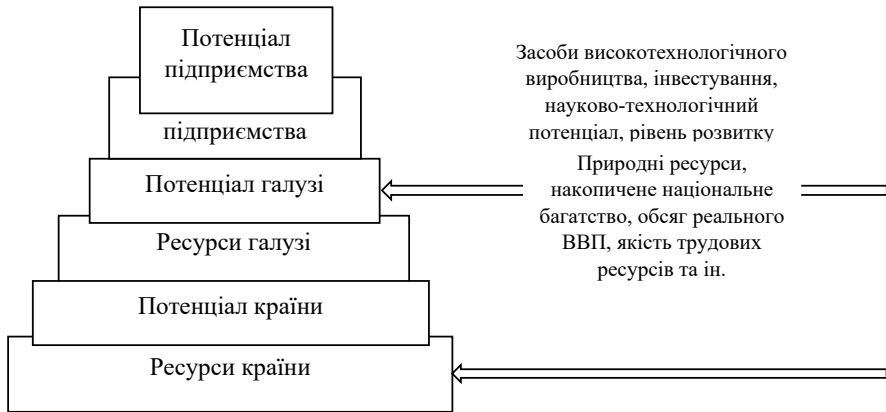


Рис. 1. Утворюючі фактори і позиціонування підприємства у загальноекономічній системі (розробка автора)

Під потенціалом підприємства прийнято розуміти сукупність показників або факторів, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, можливості, ресурси і багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності.

Подібно до того як на підприємстві, крім виробничих, протікає цілий спектр інших процесів, безумовно, пов'язаних з виробництвом, розглядати і досліджувати такі процеси лише через призму виробництва неможливо, так само, як неможливо вивчити і охарактеризувати колектив через дослідження тільки характеру трудової діяльності кожного його члена.

Існувало уявлення (властиве в основному механістичному підходу до дослідження об'єктів), яке базувалося на тому, що

розуміння об'єкта відбувається через уявний або фізичний поділ його на частини. Розуміння частин, в свою чергу, також передбачає поділ на більш дрібні складові, і так до нескінченності. І оскільки такому процесу не буде завершення, для проведення аналізу конкретного об'єкта необхідно усвідомити можливість його дослідження як цілого.

У зв'язку з цим можна припустити, що дослідження окремих складових економічного потенціалу підприємства та розробка заходів по їх розвитку не можуть дати позитивного ефекту вже тому, що не досліджено і не обгрунтовано вплив таких складових один на одного і на цілісну систему, під якою ми маємо на увазі економічний потенціал. Висловимо також гіпотезу про те, що економічний потенціал може входити на правах елемента в систему більш високого порядку – в «сукупний потенціал підприємства».

Слід зазначити, що зарубіжна практика активно використовує термін «потенціал», характеризуючи як окреме підприємство, так і галузь, і державу в цілому [7;10;11]. Перевага подібного досвіду полягає в тому, що інвестори отримують всю необхідну інформацію про доцільність вкладення коштів. Виходячи з цього у друці публікуються спеціальні звіти, і в залежності від конкретних цілей аналізу використовуються різні економічні показники або їх поєднання, які дають кількісну і якісну оцінку діяльності підприємства. За цими принципами їх можна класифікувати наступним чином:

- показники, що характеризують економічний потенціал підприємства;
- показники, що характеризують виробничо-господарську діяльність підприємства.

Відзначимо, що поняття «економічний потенціал» в теорії і практиці зарубіжного бізнесу застосовується порівняно недавно. Це пояснюється тим, що раніше пріоритет був за основним капіталом (машинами, обладнанням та ін.), і тільки після вичерпання можливості підвищувати ефект від технологічного чинника пріоритетність була закріплена за здібностями

працівників, тобто людським потенціалом. Подібна тенденція довгий час зберігалася і продовжує зберігатися у вітчизняній практиці. У той же час від традиційно існуючого часткового обліку людського потенціалу в формі витрат на заробітну плату в складі оборотного капіталу намітився перехід до обліку прибутковості і підвищення конкурентоспроможності через зроблені витрати на зростання кваліфікації співробітників, освіти, охорону здоров'я, дозвілля за рахунок підприємства.

В даний час у зв'язку зі складностями економічної ситуації в Україні подібну тенденцію важко спостерігати на вітчизняних підприємствах, однак найбільш успішні українські підприємства вкладають гроші в будівництво житла, відпочинок, медичне обслуговування для своїх співробітників.

Окремі українські промислові підприємства пов'язують свій розвиток, наприклад, з впровадженням такого інструмента як реструктуризація. Про це свідчить позитивний досвід ТДВ «Первомайськдизельмаш» [3, с. 111-112]. На цьому підприємстві процес реструктуризації основного виробництва було пов'язано з переходом на нову продукцію – когенераційні установки, які були створені на базі суднових дизельних двигунів. Така продуктова диверсифікація дозволила суттєво підвищити економічний потенціал підприємства і розширити його експортні можливості.

Аналізуючи економічний потенціал конкретного підприємства в ряду одногалузевих підприємств за основними його елементами, можна виявити рівень його конкурентоспроможності та таким чином звести аналіз економічного потенціалу підприємства в ринкових умовах до аналізу його конкурентоспроможності. Отже, можна говорити про конкурентоспроможність потенціалу підприємства, під якою розуміється порівняльна комплексна оцінка стану найважливіших параметрів його потенціалу щодо обраних стандартів (схожого підприємства, галузі, світових аналогів).

У той же час не можна певний рівень економічного потенціалу розглядати як константу. Стосовно до конкурентоспроможності підприємства потенціал безпосередньо пов'язаний з цілями розвитку, і тому планування розвитку потенціалу підприємства передбачає включення цілого ряду таких етапів, як:

- 1) оцінка структури, динаміки та ефективності використання виробничих ресурсів і можливостей підприємства, його частки або положення, що займає на ринку;
- 2) визначення рівня конкурентоспроможності основних видів продукції, самого підприємства і його сукупного потенціалу;
- 3) аналіз наявних виробничих резервів і втрат економічних ресурсів на підприємстві;
- 4) вибір основної стратегії і тактики розвитку потенціалу підприємства;
- 5) планування розвитку потенціалу підприємства з урахуванням обраних перспективних цілей і наявних обмежень ресурсів;
- 6) здійснення запланованих заходів, пов'язаних із забезпеченням економічного зростання і розвитком потенціалу підприємства.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства безпосередньо пов'язана з підвищенням рівня розвитку його потенціалу і його основних складових.

Розглянемо в зв'язку з цим основні види або складові компоненти економічного потенціалу підприємства.

Економічний потенціал підприємства являє собою систему, що включає в себе сукупність кадрових, фінансових, виробничих, інноваційних, інформаційних та інших потенціалів (можливостей), спрямованих на забезпечення довгострокового економічного розвитку підприємства на основі прийнятих до реалізації стратегій (рис. 2).

Виходячи із запропонованого автором визначення, дослідження економічного потенціалу проводиться за допомогою дослідження основних складових, що входять до його складу. У той же час, оскільки автор наполягає на тому, що економічний потенціал підприємства – це перш за все система, логічним буде також і твердження про те, що дослідженню необхідно піддати також взаємовплив і взаємодію зазначених елементів.

Економічний потенціал (як і елементи, що входять до його складу), а також механізм його розвитку, який необхідний для підтримки конкурентоспроможності підприємства, на відміну від сукупного потенціалу підприємства відповідає за дослідження

і розвиток підприємства з економічних позицій. У той же час в рамках сукупного потенціалу підприємства можуть бути досліджені (крім економічного) правовий, екологічний та інші види потенціалу.

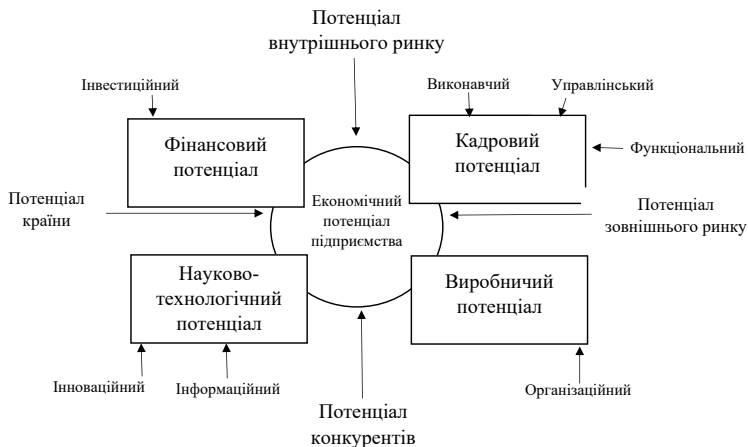


Рис. 2. Структура економічного потенціалу підприємства (розробка автора)

В ряду основних складових економічного потенціалу слід виділити наступні.

1. Потенціал трудовий (кадровий) – основна частина економічного потенціалу, що характеризується кількісним і якісним складом трудових ресурсів підприємства, їх відповідністю рівню використовуваної техніки і технології, а також здатністю до перспективного розвитку відповідно до цілей підприємства.

2. Фінансовий потенціал – розкривається через дослідження кількості і якості фінансових ресурсів, що визначають можливості функціонування і розвитку підприємства. Ряд чинників, що характеризують фінансовий потенціал підприємства, до яких відносяться: достатність оборотних коштів на підприємстві, вартість майна підприємства, норма накопичення прибутку, розмір зовнішнього і внутрішнього боргу і т. д., багато в чому визначає інвестиційну конкурентоспроможність підприємства, кредитоспроможність, економічну незалежність.

Не варто також забувати, що рівень фінансового потенціалу, крім впливу безпосередньо на рівень економічного потенціалу підприємства, також надає опосередкований вплив на інші складові.

3. Під виробничим потенціалом слід розуміти наявні та потенційні можливості виробництва до випуску конкурентоспроможної продукції при ефективному використанні основних факторів виробництва на основі забезпеченості основними видами ресурсів.

Кожен з елементів економічного потенціалу може оцінюватися з різним ступенем деталізації. Вважаємо за можливе для оцінки виробничого потенціалу використовувати окремі методики, які були розроблені в 1980-1990 рр. [6; 12]. Сутність таких методик зводиться переважно до дослідження завантаження устаткування, технічного рівня окремих його видів, оцінці окремих елементів застосовуваної технології тощо. Крім цього, для оцінки виробничого потенціалу необхідний аналіз існуючих на підприємстві умов для випуску продукції, а саме будівель, споруд, системи комунікацій, виробничих площ. Необхідно також враховувати і ринкову вартість основного капіталу.

Рівень виробничого потенціалу багато в чому визначається потенціалом ринку, тобто абсолютним (відносним) обсягом товарів, які можуть бути закуплені або спожиті тим чи іншим сегментом ринку за певний часовий період.

4. Науково-технологічний потенціал являє собою сукупність кадрових, матеріально-технічних, інформаційних, інноваційних та організаційних ресурсів, призначених для досягнення поставлених перед підприємством цілей стратегічного розвитку та підтримки конкурентоспроможності.

Сукупність інноваційного та інформаційного потенціалів характеризується в основному своєчасністю періодичного поновлення виробництва, зміною або удосконаленням технологій, розробкою нових продуктів, а також можливістю якісної обробки і аналізу інформації, що проходить.

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства покликана визначити ступінь забезпеченості конкурентоспроможності

продукції або послуг підприємства з науково-технічним показником конкурентоспроможності підприємства в цілому. При цьому оцінка проводиться на основі рівня наявних на підприємстві розробок і виконуваних інженерних досліджень, стану конструкторської та технологічної підготовки виробництва, застосування екологічних технологій і т. д. Також важливим моментом в оцінці інноваційного потенціалу можна вважати оцінку інноваційного заділу, який представляє собою готові до впровадження у виробництво науково-технічні розробки, і в тому числі розробки нових видів продукції. Тим самим оцінка інноваційного потенціалу враховує не тільки інтенсивність проведених на підприємстві розробок, але і їх конкретну віддачу.

Інформаційний потенціал підприємства виражається в раціональності використання та швидкості проходження інформаційних потоків на підприємстві. Інформація сама по собі має цілий комплекс специфічних властивостей: вона не витрачається в процесі споживання, не обмежена споживанням. Разом з тим ступінь налагодженості інформаційного механізму безпосередньо впливає на виробничий процес. Крім цього, швидкість реакції на зовнішню інформацію і здатність ефективно і своєчасно її використовувати в даний час дозволяє не тільки підприємствам вижити, але і значно зміцнити свої позиції.

І нарешті, було б неправомірно зводити дослідження економічного потенціалу підприємства виключно до окремих функціональних потенціалів, зазначених автором. Оскільки підприємство функціонує в ринковій макросистемі, то очевидно, що розвиток кожної складової економічного потенціалу необхідно розглядати разом з потенціалом ринку (який характеризується ємністю, налагодженістю, рівнем і темпами розвитку), потенціалом конкурентів і державним потенціалом.

Висновки і пропозиції. Науково обґрунтована початкова стратегічна орієнтація і сприятливі вихідні умови (забезпеченість матеріальними, фінансовими, трудовими та інформаційними ресурсами) є заставою успішного функціонування будь-якого підприємства. При цьому однією з найважливіших характеристик

підприємства є величина його економічного потенціалу. Так, саме економічний потенціал виступає основою прийняття стратегічних рішень, визначає напрям його розвитку, формує програму дій на перспективу, є базовим критерієм позитивного управління. Особливої уваги потребує дослідження його складових, які визначають: процеси технологічного оновлення підприємства, механізм розробки стратегічних напрямів розвитку в умовах мінливого ринкового середовища, розвиток і оптимізацію організаційних структур управління, напрями і джерела інвестування. Недостатньо вирішеними в теорії є питання наукової атрибуції понять, проблеми оцінки і моделювання економічного потенціалу. Все це стримує розробку ефективного механізму управління економічним потенціалом підприємства. У дослідженні, на основі проведеного аналізу підходів до уточнення цього поняття, показано, що стосовно до окремого підприємства поняття «економічний потенціал» характеризується не стільки його виробничими можливостями, скільки інтегральною здібністю окремих складових максимально задовольняти потреби споживачів, при цьому раціонально використовувати наявні ресурси і враховувати інтереси зовнішніх господарюючих суб'єктів. Економічний потенціал підприємства залежить від оптимального співполучення окремих видів економічних ресурсів, які залучені у виробничому процесі, рівня організації виробництва і праці, ефективності системи управління.

Список використаної літератури

1. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2004. 741 с.
2. Гунина И. А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура. Машиностроитель, 2004. № 11. С. 24-28.
3. Захарченко В. І., Аль-Шаргі Ф. М. Розвиток промислового підприємства на основі моделювання процесу диверсифікації виробництва : монографія. Одеса : Атлант, 2015. 124 с.
4. Ковтун О. И. О методологии формирования стратегии предприятия. Экономика Украины, 2014. № 9. С. 19-34.
5. Колосов А. М., Колосова К. А., Штапаук Г. П. Управление стійкістю підприємства : монографія. Старобільськ : Видавництво ЛНУ імені Тараса Шевченка,

2016. 336 с.

6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография. Сумы : ИТД “Университетская книга”, 2002. 310 с.
7. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. Москва : Республика, 1992. Т.1. 399 с.; Т.2. 400 с.
8. Національна економічна стратегія – 2030. Урядовий кур’єр, 2021. №№ 13-21.
9. Петрович Й. М. Організування промислового виробництва : підручник. Київ : Знання, 2009. 328с.
10. Питерс Т. Представьте себе! Превосходство в бизнесе в эпоху разрушений. Санкт-Петербург : Стокгольмская школа экономики, 2005. 352 с.
11. Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. Москва : БИНОМ, 2017. 541с.
12. Чаленко А. Ю. Методика определения экономического потенциала. Экономика Украины, 2013. № 8. С. 40-54.
13. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія. Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2002. 316 с.

Стаття надійшла 15.02.2021 р.

О. В. Балахонова,

доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и менеджмента,
Винницкий социально-экономический
институт университета «Украина»
Хмельницкое шоссе, 23а, г. Винница, Украина, 210 000
e-mail: lbalachonova@gmail.com

ОБОБЩЕНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМ ЕГО РАЗВИТИЯ

Предложено обобщенное видение современного формирования и развития экономического потенциала промышленного предприятия. Проведено сравнение понятий «производственный потенциал» и «экономический потенциал». Пришли к выводу, что сегодня более актуальным в исследованиях является использование понятия экономического потенциала, как наиболее обобщающего показателя стабильности промышленного предприятия в современной экономической среде. Обобщая существующие подходы к понятию «потенциал», выделены экономические потенциалы страны, отрасли, предприятия. Исследование отдельных составляющих экономического потенциала предприятия и обоснование мероприятий по его развитию не может дать положительный результат уже

потому, что не исследовано и не обосновано влияние его составляющих в составе целостной системы. Есть понимание, что экономический потенциал может входить на правах элемента в систему более высокого порядка – в совокупный потенциал предприятия. При этом он может оцениваться двумя группами показателей: которые непосредственно характеризуют сам экономический потенциал и производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Определение экономического потенциала непосредственно связано с целями предприятия и включает следующие этапы: оценка структуры, динамика и эффективность использования производственных ресурсов; определение уровня конкурентоспособности основных видов продукции; анализ реальных производственных резервов и утрат экономических ресурсов предприятия; выбор основной стратегии и тактики развития потенциала предприятия; планирование развития потенциала предприятия; осуществление запланированных мероприятий. Основными компонентами экономического потенциала предприятия определены: финансовый потенциал, кадровый потенциал, производственный потенциал, научно-технологический потенциал. Развитие каждой составляющей экономического потенциала необходимо рассматривать в совокупности с потенциалами внутреннего и внешнего рынков, конкурентов, страны в целом. Понимание такого разделения составляющих экономического потенциала предусматривает также разделение на более мелкие составляющие.

Ключевые слова: потенциал, производство, показатель, ресурс, фактор, конкурентоспособность, оценка, эффект, информация.

O. V. Balakhonova,

Doctor of economic sciences, professor,
Professor of the Department of Economics
and Management,
Vinnitsa Social and Economic Institute
«Ukraine» University, Ukraine
e-mail: lbalachonova@gmail.com

GENERALIZATION OF THE COMPONENTS OF ECONOMICAL POTENTIAL ENTERPRISE AND MECHANISM DEVELOPMENT IN IT SPHERE

A generalized vision of the modern formation and development of the economic potential of an industrial enterprise is proposed. Comparison of the concepts of “production potential” and “economic potential” is carried out. We came to the conclusion that today it is more relevant in research to use the concept of economic potential, as the most generalizing indicator of the stability of an industrial enterprise in the modern economic environment. Summarizing the existing approaches to the concept of “potential”, the economic potentials of the country, industry, enterprise are highlighted. The study of

individual components of the economic potential of an enterprise and the justification of measures for its development cannot give a positive result, if only because the influence of its components as part of an integral system has not been studied and substantiated. There is an understanding that economic potential can be included as an element in a system of a higher order – in the aggregate potential of an enterprise. Moreover, it can be assessed by two groups of indicators: which directly characterize the economic potential itself and the production and economic activity of the enterprise. The definition of an economic enterprise is directly related to the objectives of the enterprise and includes the following stages: assessment of the structure, dynamics and efficiency of the use of production resources; determination of the level of competitiveness of the main types of products; analysis of real production reserves and loss of economic resources of the enterprise; selection of the main strategy and tactic for developing the potential of the enterprise; planning the development of enterprise potential; implementation of planned activities. The main components of the economic potential of the enterprise are determined: financial potential, human resources, production potential, scientific and technological potential. The development of each component of the economic potential must be considered in conjunction with the potentials of the domestic and foreign markets, competitors, and the country as a whole. Understanding such a division of the components of economic potential also provides for the division into smaller components, and so on. The study, based on the analysis of approaches to clarify this concept, shows that in relation to an individual enterprise, the concept of “economic potential” is characterized not so much by its production capacity as the integrated ability of individual components to meet consumer needs, while rationally using available resources and take into account interests of external economic entities. The economic potential of the enterprise depends on the optimal combination of certain types of economic resources that are involved in the production process, the level of organization of production and labor, the effectiveness of the management system.

Key words: potential, production, index, resource, factor, competitiveness, assessment, effect, information.

References

1. Gokhan, P. A. (2004). *Sliianiia, pogloshcheniia i restrukturizatsiia kompanii* [Mergers, acquisitions and company restructuring]. Moskva: Alpina Biznes Buks. [in Russian].
2. Gunina, I. A. (2004). *Ekonomicheskii potentsial predpriatiia: sushchnost, sodержanie, struktura* [Economic potential of the enterprise: essence, content, structure]. Mashinostroitel. [in Russian].
3. Zakharchenko, V. I. & Al-Sharhi, F. M. (2015). *Rozvytok promyslovoho pidpriemstva na osnovi modeliuvannia protsesu dyversyfikatsii vyrobnytstva: monohrafiia* [Development of an industrial enterprise based on modeling the process of production diversification: a monograph]. Odesa: Atlant. [in Ukrainian].
4. Kovtun, O. I. (2014). *O metodologii formirovaniia strategii predpriatiya* [About the methodology of formation of strategy of the enterprise]. *Ekonomika Ukrainy*. [in Russian].

5. Kolosov, A. M., Kolosova, K. A. & Shtapauk, H. P. (2016). Upravlinnia stiikistiu pidpriemstva: monohrafiia [Enterprise sustainability management: monograph]. Starobilsk: Vydavnytstvo LNU imeni Tarasa Shevchenka. [in Ukrainian].
6. Lapin, E. V. (2002). Ekonomicheskii potentsial predpriatiia: monografiia [The economic potential of the enterprise: monograph]. Sumy: ITD «Universitetskaia kniga». [in Russian].
7. Makkonnell, K. R. & Briu, S. L. (1992). Ekonomika: printsipy, problemy i politika [Economics: principles, problems and politics]. (Vols.1-2). Moskva: Respublika. [in Russian].
8. National economic strategy – 2030. (2021). Uryadovy kur'er. №№ 13-21. [in Ukrainian].
9. Petrovych, Y. M. (2009). Orhanizuvannia promysloвого vyrobnytstva: pidruchnyk [Organization of industrial production: a textbook.]. Kyiv: Znannia. [in Ukrainian].
10. Pitera, T. (2005). Predstavte sebe! Prevoskhodstvo v biznese v epokhu razrushenii [Imagine! Business excellence in an age of disruption]. Sankt-Peterburg: Stokgolmskaia shkola ekonomiki. [in Russian].
11. Fliaiser, K. & Bensussan, B. (2017). Strategicheskii i konkurentnyi analiz. Metody i sredstva konkurentnogo analiza v biznese [Strategic and competitive analysis. Methods and tools of competitive analysis in business]. Moskva: BINOM. [in Russian].
12. Chalenko, A. Yu. (2013). Metodika opredeleniia ekonomicheskogo potentsiala [Methodology for determining the economic potential]. Ekonomika Ukrainy. [in Russian].
13. Chukhrai, N. (2002). Formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove ta lohistychno zabezpechennia: monohrafiia [Formation of innovative potential of the enterprise: marketing and logistics: a monograph]. Lviv: Vydavnytstvo NU «Lvivska politehnika». [in Ukrainian].