

Аналіз наведених видів ризиків, оцінка їхнього внеску у формування кризових ситуацій промислового підприємства є одним з основних етапів управління його економічною безпекою. Результати такого аналізу лежать в основі розроблення випереджаючих впливів, спрямованих на ефективну ліквідацію наслідків від настання ризиків.

Висновки. Таким чином, класифікація ризиків промислових підприємств є вихідним пунктом для їх подальшого аналізу та оцінки. Планування економічного ризику на початковому етапі створення і функціонування промислового підприємства дає змогу ефективно діяти за умов динамічності, спричинених зовнішніми і внутрішніми змінами.

Автором було досліджено еволюцію формування наукових уявлень про ризик та запропоновано класифікацію ризиків, притаманних промисловим підприємствам.

Література

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.
2. Клапків М.С. Питання етимології економічного ризику // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 14–21.
3. Лук'янова В.В. Методологічні підходи до класифікації ризиків // Вісник ХНУ. – 2007 – № 3/2. – С. 130–137.
4. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: – К.: ЦНР, 2003. – 188 с.
5. Радецька Л.П. Оцінка економічного ризику в діяльності підприємств // Вісник ХНУ. – 2007. – № 6/1. – С. 158–162.
6. Сенейко Ю.В. Сучасні підходи до трактування категорії “ризик” // Регіональна економіка – 2006, № 1. – С. 206–211.
7. Управління підприємницьким ризиком / Під ред. Д.А. Штефаніча. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 224 с.

УДК 658:621(477)

Т.Д. РУЖИЦЬКА
Хмельницький національний університет

СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ПОНЯТТЯ “ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА”

Проведено узагальнення наукових досліджень економічного потенціалу, розглянуто підходи до розуміння його суті. Визначено багатогранність поняття “економічний потенціал”. Наведено класифікацію його елементів за різними ознаками. Проаналізовано підходи до структуризації потенціалу підприємства. Висвітлено зміст економічного потенціалу підприємства.

Generalization of scientific researches of economic potential is conducted the approaches of understanding its essence are examined. Many-sided nature of the concept “economic potential” is revealed. Classification of its elements according to different features is given. Approaches to the structure of the enterprise potential are analyzed. The essence of the economic potential of the enterprise is revealed.

Актуальність теми. В умовах формування ринкової економіки в Україні виникає необхідність визначення економічного потенціалу підприємств. Особливо це стосується підприємств машинобудівної галузі оскільки частка їхньої продукції займає вагомe місце в валовому внутрішньому продукті України. Потенціал підприємства є однією із складових які допомагають в конкурентній боротьбі з іншими підприємствами. Оскільки від використання підприємством своїх потужностей чи то матеріальних, чи то трудових, чи то управлінських, залежить результат його діяльності.

Мета статті. Здійснити узагальнення наукових досліджень економічного потенціалу, розглянути його класифікацію, структуру та економічний зміст.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням сутності поняття “економічний потенціал підприємства” займалось досить багато вітчизняних вчених економістів таких, як Абалкін Л.Ц. [1], Будішева І.О. [2], Головкова Л.С. [3], Горбунов Е.П. [4], Лапін Є.В. [5], Петрович Й.М. [2], Попов Є.В. [6], Репіна І.М. [7], Самоукін Л.І. [8], Федонін О.С. [7], Хомяков В.І. [9]. В етимологічному значенні термін “потенціал” походить від латинського potentia і означає “потужність, сила”. У Великій Радянській Енциклопедії наведено таке визначення потенціалу: “засоби, запаси, можливості, джерела, що є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення визначених цілей, реалізації плану, вирішення деякої задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері”. Тлумачний словник української мови трактує термін “потенціал” як: “приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитись за певних умов”.

Виклад основного матеріалу. Можна виділити чотири підходи до розуміння суті економічного потенціалу, які класифіковано за результатами аналізу наукових видань.

Так, перший підхід полягає в тому, що економічний потенціал подається як сукупна здатність галузей народного господарства. Так Б.М. Мочалов даний термін розуміє як “сукупна здатність галузей народного гос-

подарства виробляти промислово, сільськогосподарську продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі, надавати послуги населенню” [11, С.7]. Це визначення підкреслює лише один аспект економічного потенціалу – здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію. Даний аспект є важливим, але є не єдиним.

Таблиця 1

Трактування понять “потенціал”, “потенціал підприємства”, “економічний потенціал підприємства”	
Автор	Визначення поняття
Абалкін Л.І. [1]	Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив’язана до місця і часу
Лапін Є.В. [5]	Економічний потенціал підприємства – максимально можливий обсяг виробництва матеріальних благ і послуг в умовах, що забезпечують найбільш ефективне використання за часом і продуктивністю наявних економічних ресурсів
Хомяков В.І. [9]	Потенціал – джерела, можливості, засоби. Запаси, які можуть бути приведеними в дію, використанні для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі
Петрович І.М., Будіщева І.О. [2]	Потенціал – це сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, які можуть бути використані для досягнення цілей фірми
Федонін О.С., Репіна І.М. [7]	Потенціал підприємства – наявність у кого-небудь (будь то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей які ще не виявились, або здатності діяти у відповідних сферах
Самоукін Л.І. [8]	Виробничі відносини, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а також управлінським апаратом з проводу повного використання їхніх здібностей зі створення матеріальних благ і послуг
Горбунов Е.П. [4]	Економічний потенціал підприємства – це сума потенціалів трудового, природного і виробничих ресурсів

Другий підхід визначає економічний потенціал як сукупність наявних у наявності ресурсів. Такий підхід простежується в публікаціях Б. Плишевського [12, с. 3], А. Тодосійчука [13, с. 64], Ю. Личкіна [14, с. 28] і А. Цигичко [15, с. 10], в яких зміст поняття “потенціал” замінюється поняттями “ресурси”, “інвестиції”, “інвестиційні ресурси”, “чисельність працюючих”. Якщо при розкритті терміну робити акцент тільки на ресурсний аспект, тим самим відображаючи лише одну з характерних рис поняття, не виявляючи при цьому специфічних рис, то в результаті зникають істотні відмінності від інших економічних категорій, таких як національне багатство, ресурси, матеріально-технічна база. Принциповою відмінністю між термінами “ресурси” і “потенціал” є те, що ресурси існують незалежно від суб’єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства не можна відділити від самого підприємства. Оскільки термін “потенціал”, окрім матеріальних і нематеріальних ресурсів включає здібності працівників, колективу, підприємства, суспільства в цілому до ефективного використання наявних засобів або ресурсів.

За третім підходом відбувається ототожнення термінів “економічний потенціал”, “економічна міць” і “народногосподарський потенціал”. Так Е. Горбунов вважає синонімами терміни “економічна міць”, “економічний потенціал”, народногосподарський потенціал” [4]. Такий дослідник як А.А. Задоя вважає, що термін народногосподарський потенціал включає і економічний потенціал. Обмеженням даного підходу є неможливість виділення характерних ознак та структурних елементів даних категорій [17].

Економічний потенціал за четвертим підходом це результат економічних і виробничих відносин між суб’єктами господарської діяльності. Самоукін Л.І. вважає, що економічний потенціал необхідно розглядати у взаємозв’язку з властивою кожній суспільно-економічній формації виробничими відносинами, що виникають між окремими працівниками, трудовими колективами, а так само управлінським апаратом підприємства, організації, галузей народного господарства в цілому з приводу повного використання їх здібностей до створення матеріальних благ і послуг [8, с. 3]. У даному визначенні, на наш погляд, підкреслена достатньо важлива межа економічного потенціалу. Проте, економічний потенціал в рівній мірі залежить від рівня розвитку виробничих сил. У словнику “Управління соціалістичним виробництвом” під ред. О.В. Козлова дається визначення економічного потенціалу як економічних можливостей країни, залежно від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, наявності трудових і виробничих ресурсів, ефективності господарського механізму. У даному визначенні не указується, проте, про які конкретно економічні можливості йде мова.

До складу потенціалу підприємства входить багато елементів. Для їх вивчення необхідно здійснити класифікацію потенціалу за різними ознаками. Так, наприклад, Овдієнко В.Н. та Котлов В.А. виділяють чотири класифікаційні ознаки економічного потенціалу:

- належність до сфери суспільного виробництва (виробничий та невиробничий потенціал);
- досягнутий рівень (нормативний, реальний, стратегічний потенціал);
- зміст (потенціал в натурально-речовинній формі та у вартісних вимірах);
- ресурсну структуру (трудова потенціал, потенціал основних фондів та потенціал матеріальних ресурсів) [16].

Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. пропонують свою класифікацію, згідно якої виділяють вісім класифікаційних ознак: за рівнем абстрагованості (потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний); залежно від рівня агрегатованості оцінки (потенціал світового господарства, національної

економіки, галузевий, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних (виробничих) дільниць та окремих робочих місць); за галузевою ознакою (промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, сфери обслуговування тощо); за елементним складом (потенціал основних виробничих фондів (засобів), потенціал оборотних фондів (засобів), земельний, інформаційний, технологічний, кадровий (трудоий) тощо); за спектром врахованих можливостей (внутрішньо системний, зовнішній (ринковий)); за функціональною сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний та ін.); з огляду на спрямованість діяльності підприємства (експортний, імпортовий); за мірою реалізації потенціалу (фактичний (досягнутий, реалізований), перспективний (вектор розвитку) [7].

Таким чином, на сьогодні немає єдиного уявлення про структуру потенціалу, оскільки є декілька його проявів. Протягом багатьох років накопичено багатий інструментарій для оцінки ринкових, виробничих, фінансових можливостей підприємства, але відчувається, що не вистачає повноти охоплення та систематизованого підходу до елементів структури економічного потенціалу, при цьому повинна зберігатись мінімальна кількість компонентів.

Існує кілька можливих підходів до структуризації потенціалу підприємства:

1. Блочно-модульна структуризація (за критерієм зв'язку елементів потенціалу з основними підсистемами діяльності підприємства).

2. Функціональна структуризація (за критерієм призначення основних елементів потенціалу).

Блочно-модульна структуризація потенціалу підприємства заснована на взаємодії трьох складових, які охоплюють всі стратегічні компоненти підприємства, що дозволяють досягти поставлені цілі, що найбільш повно характеризують внутрішній стан підприємства – ресурсів, системи управління та діяльності персоналу. До блоку ресурсів належать технічні, технологічні, кадрові, просторові, інформаційні, фінансові ресурси та ресурси організаційної структури системи управління. До блоку системи управління: планування, реалізація та контроль. До блоку діяльності персоналу: аналітична, виробнича та комунікаційна діяльність персоналу.

Щодо функціональної структуризації, то економічний потенціал підприємства складається з наступних компонентів: трудовий потенціал, структурними елементами якого є кадровий, інтелектуальний та підприємницький потенціал; виробничий потенціал, до якого належать: технічний, технологічний, природно-ресурсний, інвестиційний потенціал та потенціал матеріальних активів; інноваційний потенціал; організаційно-управлінський потенціал.

Зміст економічного потенціалу підприємства складають два компоненти: об'єктивний та суб'єктивний.

Об'єктивний це сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених і не залучених по яких або причинам у виробництво і які володіють реальною можливістю брати участь в ньому. До об'єктивних складових потенціалу підприємства відносять: виробничий потенціал; інноваційний потенціал (характеризує можливість підприємства у сфері розробки та впровадження інновацій); фінансовий потенціал; потенціал відтворення (характеризує можливість діючої системи формування та відновлення основних фондів забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції підприємства); інформаційний потенціал (характеризує можливості створення інформаційної бази гарантувати своєчасне та повне насичення підприємства достовірною вихідною, вхідною, нормативно-довідковою, оперативною інформацією для прийняття рішень у процесі господарської діяльності підприємства та досягнення цілей його розвитку); інфраструктурний потенціал (характеризує привабливість місця розташування підприємства з погляду розвитку ринкової інфраструктури, транспортних комунікацій та інших факторів).

Суб'єктивний це здібності працівників, колективів до використання ресурсів і створення максимального об'єму матеріальних благ і послуг і здатності управлінського апарату підприємства, організації, галузі, господарської системи в цілому до оптимального використання наявних ресурсів. До суб'єктивних складових потенціалу підприємства відносять: науково-технічний потенціал (характеризує здатність працівників підприємства здійснювати наукові дослідження та розробки, спрямовані на удосконалення виробничих і технологічних процесів, диференціацію видів продукції); маркетинговий потенціал; потенціал організаційної структури управління (характеризує можливість сформованої організаційної структури управління забезпечувати високий рівень ефективності функціонування підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища); кадровий потенціал (сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати ефективне функціонування організації); управлінський потенціал (сукупність здібностей і можливостей системи управління забезпечувати досягнення стратегічних цілей діяльності) [18].

Висновки. Розглянуті вище підходи до визначення терміну „економічний потенціал” виявляють різні погляди в розумінні його суті і структури. Тому виникає необхідність у виборі найбільш вдалого судження про “економічний потенціал підприємства – як про сукупність наявних ресурсів, можливостей, які будуть використані для задоволення потреб користувачів, за умов оптимального використання наявних ресурсів та сприятливих макроекономічних умов господарювання”. Щодо елементів структури потенціалу підприємства то необхідно виділити функціональну структуризацію, оскільки вона більш повно характеризує складові у їх взаємозв'язку та взаємозаміні.

Література

1. Абалкин Л.И. Новое экономическое мышление – потребность времени // Наука и жизнь, – 1988. – № 7.

2. Економіка виробничого підприємництва: Навч. посібник / За ред. Й.М. Петровича– 3-тє вид., випр. – К.: Знання, 2002. – 405 с.
3. Головкова, Л. С. Методологічні проблеми вимірювання потенціалу підприємства / Л. С. Головкова // Фондовий ринок. – 2007. – № 35. – С. 32–36.
4. Горбунов В. Экономический потенциал развитого социализма // Вопросы экономики, 1981. – № 9.
5. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2002, – 310 с.
6. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия: Монография. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник/ О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – 2-ге вид. – К.: КНЕУ, 2006. – 316с.
8. Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства. – М.: Знание, 1991. – С. 5.
9. Хом'яков В.І. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.
10. Рябикіна Н.І. Теоретико-методологічні засади оцінки та оптимізації використання потенціалу промислового підприємства (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств): Автореф. дис... канд. екон. наук. – Одеса: Одеський держ. екон. ун-т, 2003. – 19 с.
11. Экономический потенциал развитого социализма / Мочалов Б.М. и др.; под. ред. Мочалова Б.М. – М.: Экономика, 1982. – 278.
12. Плышевский Б. Потенциал инвестирования // Экономист. – № 3, 1996 г.
13. Тодосийчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // Экономист. – № 12. – 1997.
14. Лычкин Ю. Потенциал строительного комплекса // Экономист. – № 6. – 1997.
15. Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны // Экономист. – № 7. – 1992.
16. Овдиенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал предприятия. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
17. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство. – К.: Вища школа. – 1986. – 154 с.
18. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.

УДК 658.511

Г.В. УСОВА

ДВНЗ “Автомобільно-дорожній інститут”
Донецький національний технічний університет

ПІДХІД ДО ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ КООРДИНАЦІЇ ПРОЦЕСІВ БЕНЧМАРКІНГУ ТА АУТСОРСІНГУ

Розглянуто питання реалізації процесу досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством на основі використання бенчмаркінгу та аутсорсингу. Визначено зростаючу роль цього питання в сучасних умовах розвитку економіки України. Наведені основні етапи та узагальнений механізм процесу досягнення конкурентних переваг. Поєднання інструментів бенчмаркінгу та аутсорсингу дозволяють вітчизняним підприємствам досягти довгострокових конкурентних переваг для забезпечення своєї конкурентоспроможності.

Issues of realization of the competitive advantages achievement process at the industrial enterprise based on using benchmarking and outsourcing are considered. An increasingly important role of this issue in modern economic development of Ukraine is identified. Basic stages and general mechanism of competitive advantages achievement process are indicated. The combination of the instruments of benchmarking and outsourcing let domestic enterprises reach long-term competitive advantages to support their competitiveness.

Постановка проблеми. Однією з головних умов створення міцних конкурентних позицій економіки України є підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств. У сучасних умовах підприємства повинні зосереджувати підвищену увагу на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, що зумовлює необхідність посилення їхньої діяльності в напрямку досягнення конкурентних переваг. Останнім часом спостерігається зацікавленість у дослідженнях різних аспектів проблеми забезпечення конкурентоспроможності підприємств, а зокрема питанням формування та досягнення ними конкурентних переваг. У сучасних умовах функціонування головною метою діяльності підприємства є досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді, які нададуть високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. Для забезпечення ефективної діяльності підприємству необхідний єдиний стратегічний напрямок розвитку, згідно з яким воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг. В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо проблем формування та досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством. Не існує єдиної теоретичної концепції, що розкриває питання процесу досягнення конкурентних переваг підприємством для забезпечення його конкурентоспроможності.