

Підрахунок відсотку використання виробничого потенціалу підприємства дає змогу визначити його місце у рейтингу даної групи підприємств.

Висновки. Формування та використання виробничого потенціалу в системі реструктуризації потребує насамперед оцінки даного потенціалу машинобудівного підприємства, яка дасть можливість для використання відповідних реструктуризаційних змін на підприємстві.

Література

1. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 42–44.
2. Управління потенціалом підприємства / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
3. Економіка підприємства / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко, С.Ф. Покропивний, В.М. Сай, С.М. Соболев, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко]. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.
4. Гришко В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 5 (640). – С. 47–55.
5. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С.48–56.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Краснокутська Н.С. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Лапін Е.В. Оцінка економічного потенціала підприємства : [монографія] / Лапін Е.В. – Суми : ИТД «Університетська книга», 2004. – 360 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Надійшла 11.08.2011

УДК 650.18

Т. Т. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ПОТЕНЦІАЛУ ВИРОБНИЧИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розкрито значення потенціалу у функціонуванні виробничих економічних систем, визначено його складові елементи та роль потенціалу у підвищенні рівня їх конкурентоспроможності підприємств.

The importance of potential in the functioning of industrial economies has been determined. The elements and role of potential in increasing competitiveness of enterprises have been defined.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, потенціал, виробничі економічні системи.

Вступ. Визначення складових потенціалу має велике значення у функціонуванні виробничих економічних систем, оскільки за допомогою об'єктивно встановленої оцінки потенціалу підприємства можливе визначення шляхів підвищення рівня його конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначенням складових елементів потенціалу та його значущості у функціонуванні виробничих економічних систем займалась досить велика кількість вчених. Особливу увагу визначенню складових потенціалу приділяли вчені Ареф'єва О., Коренков О., Воронкова А., Генералова С., Лапін Є., Мартиненко М., Ігнат'єва І., Россоха В., Рябікіна Н. І., Федонін С., Репіна І. М., Чухрай Н., Патор Р.

Рябікіна Н. І., Федонін С. виділяли такі складові як виробничий, інноваційний, фінансовий, науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціали, потенціал відтворення та організаційної структури управління.

Генералова С. зазначала, що потенціал виробничих економічних систем включає в себе науково-технічний, трудовий, фінансово-економічний, організаційний, інформаційний, природно-ресурсний потенціали. Ареф'єва О., Коренков О. виділяли виробничий, фінансовий, кадровий, управлінський, маркетинговий.

Працюючи над проблемою визначення складових потенціалу Воронкова А. зазначала, що потенціал містить у собі наступні складові: виробничий, фінансовий, інноваційний, управлінський, маркетинговий, комунікаційний, мотиваційний, трудовий потенціали.

На думку Загорної Т. О. конкурентоспроможність потенціалу підприємства включає такі важливі елементи, як виробничий, фінансовий, управлінський та інші потенціали, конкурентоспроможність яких треба враховувати, визначаючи остаточний рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Постановка завдання. Формування й використання потенціалу виробничих економічних систем перебуває в прямій залежності від рівня його конкурентоспроможності на світовому ринку. Для ефективності його застосування необхідне визначення його складових елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія «потенціал» походить від латинського слова *potencia* – сила, міцність та означає сукупність наявних засобів, можливостей у певній галузі. Ще починаючи з роботи С. Г. Струмліна, в науковій літературі досліджуються питання його сутності та складових елементів.

Потенціал вчені-економісти часто пов'язують з фінансовим, виробничим, економічним потенціалом. Виробничий потенціал, на думку Шершньової З. та Оборської С. – це система взаємопов'язаних ресурсів, відповідним чином організованих і спрямованих на досягнення поставлених цілей, які складають окремі виробничі та управлінські підсистеми підприємства [1].

Зведення окремих показників у синтетичні, інтегральні, а ще й коли вони якісно різномірні, або різноспрямовані може призвести до неадекватності такого показника. Таку точку зору відстоюють вчені Н.А.Хрущ, В. В. Лук'янова, А. К. Семенов, Г. М. Сорокін та багато інших.

На думку Ігнат'євої І.А. [2, с.88] «потенціал підприємства – це спроможність підприємства успішно функціонувати у зовнішньому середовищі», змінюючи свої показники з такою швидкістю та динамікою, як і зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

Лігоненко Л.О. у праці вказує, що виробничий потенціал представляє собою обсяг роботи у з'їзавних одиницях, який може бути виконаний впродовж певного періоду часу.

Складовими потенціалу підприємства на думку вчених Федоніна О. С., Репіної І. М. та інших, окрім капіталу, земельних ресурсів та природо-кліматичних умов є: управлінський потенціал (керівники, управлінський персонал, організаційна, маркетингова) та трудові ресурси (технологічний (робочий) персонал, управлінський допоміжний персонал). У такій класифікації, на наш погляд, допущені неточності щодо поділу персоналу на категорії, який не відповідає довіднику професій і категорій. Не зрозуміло яких фахівців відносити до управлінського допоміжного персоналу, адже віднесення має бути однозначним [3].

Багатомірність конкурентоспроможності підприємства може бути виправдана в результаті застосування двох підходів для оцінки її складових: ресурсного та функціонального. Тобто потенціал підприємства слід оцінювати за ресурсною і функціонально складовими. Відповідно до першого підходу стан підприємства можна оцінити виходячи з його ресурсних можливостей (ресурсів фінансових, майнових та складських; запасів сировинних ресурсів; транспортно-комунікаційних мереж; ресурсів соціальної інфраструктури – оздоровниці, медпункти, профілакторії, дитячі садки тощо), виробничо-технологічних (стан основних фондів, рівень їх зносу, наявність виробничих ліній, наявність обслуговуючих цехів – ремонтних, профілактичних, інструментальних) та продуктивно-трудова можливостей (наявність висококваліфікованої робочої сили; професійність, досвідченість кадрів).

Аналізуючи такі поняття як конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги слід зазначити, що рівень останніх визначається конкурентним потенціалом і без його належного рівня не може існувати. Не маючи певних конкурентних переваг, підприємство не може забезпечити собі певний рівень конкурентоспроможності. Конкурентні переваги можуть проявлятися у виробництві, фінансово-господарській діяльності, інноваційній, інвестиційній, кадровій, маркетинговій сферах підприємства. І оскільки виникають вони в різних сферах діяльності, а ці сфери мають вже попередньо створений потенціал, то його можна назвати інвестиційним, інноваційним, продуктивно-трудова, маркетинговим, товарним, виробничо-технологічним, експортним та ресурсно-вартісним потенціалом.

Таким чином, здійснюючи вплив на рівень формування того чи іншого потенціалу підприємство стає більш чи менш конкурентним, з більшою чи меншою конкурентоспроможністю. Тобто, дані поняття по-суті своїй комплексні, а значить керувати процесами підвищення рівня конкурентних переваг, конкурентоспроможності чи конкурентного потенціалу, це досить трудомісткий, відповідальний менеджмент, який в принципі має ґрунтуватись на системному аналізі та інноваційному менеджменті.

Конкурентний потенціал є передумовою збільшення рівня конкурентних переваг, а також конкурентного статусу. Ототожнення рівня конкурентоспроможності з рівнем маркетингової орієнтації недоцільно, оскільки маркетингоспроможність є лише однією із складових, і вона не враховує інші складові спроможності підприємства.

Конкурентоспроможний потенціал виробничих економічних систем на нашу думку має включати наступні складові: ресурсний потенціал, виробничий потенціал, трудовий потенціал, інвестиційний потенціал, маркетинговий потенціал, товарний потенціал, експортний потенціал.

На відміну від наукових підходів, викладених О. С. Федоніним, І. М. Репіною та О. І. Олексюком, які запропонували досить оригінальну класифікацію видів потенціалів, нами вони дещо змінені, як за класифікаційними ознаками, так і за групами та назвами потенціалів, а також показниками, що їх характеризують.

Конкурентний потенціал може характеризуватися за можливостями, за функціональними ознаками, за спектром врахованих можливостей, за мірою реалізації потенціалу.

Зокрема, за ресурсними можливостями потенціал поділяють на ресурсно-вартісний, виробничо-

технологічний. За функціональними ознаками його слід поділяти на: товарний, маркетинговий, інноваційний, інвестиційний, експортний. За спектром врахованих можливостей – зовнішньо системний, зовнішній (ринковий) потенціал. За мірою реалізації потенціалу він поділяється на фактичний(досягнутий, реалізований) потенціал та перспективний (вектор розвитку)[3].

Потенціал підприємства відображає поточний стан і майбутні можливості підприємства, і як агломерація відображає подальший його розвиток. Окремі дослідники в потенціал підприємства включають такі складові як: інноваційний, виробничий, фондний, нематеріальних активів, потенціал технологічного персоналу, фінансовий, інвестиційний потенціал.

Вчені часто виділяють суб'єктивні елементи потенціалу – науково-технічні, управлінські, організаційної структури управління, маркетинговий потенціал, логістичний потенціал. Існує поняття трудового потенціалу, як персоніфікованої робочої сили та інфраструктурний потенціал, як можливості структурних підрозділів досягати задоволення певних інтересів, а також інформаційний потенціал як єдність інформаційних можливостей у досягненні прибутковості підприємства.

У залежності від галузевої та ресурсної специфіки потенціал підприємства має певну структуру. У машинобудуванні найбільша частка у загальному потенціалі належить матеріально-технічним складовим та трудовим, менша частка належить маркетинговій складовій і ще менша частка належить організаційній складовій [4].

Формування потенціалу підприємства полягає у створенні та його структуризації, яка в найбільшій мірі дозволяє підприємству конкурувати в нинішніх умовах.

Модель формування потенціалу підприємства часто зведена в окремих випадках до включення таких складових як: маркетинговий, трудовий, фінансовий, інвестиційний, техніко-технологічний, потенціал нематеріальних активів та потенціал організаційної або управлінської складової. Звісно, що таке поєднання і розмежування окремих складових, на нашу думку, у деякій мірі є неприпустимим або малокоректним.

Виробничим економічним системам у більшій мірі притаманний виробничо-технологічний потенціал, а також продуктивно-трудова потенціал, оскільки вони створюють певну техніко-технологічну основу для більшості інших галузей національної економіки.

На нашу думку, конкурентний потенціал підприємства має характеризуватися сукупністю ресурсних можливостей, тобто: ресурсно-вартісного потенціалу, виробничо-технологічного потенціалу та продуктивно-трудова потенціалу, а також сукупністю функціональних ознак: товарного, маркетингового, інноваційного, інвестиційного та експортного видів потенціалів. Ресурсний потенціал включає групові показники як матеріальних, так і фінансових видів ресурсів. Товарний потенціал включає ціну, якість продукції, імідж марки товару тощо. Виробничо-технологічний включає потенціал основних виробничих фондів, технологічний потенціал. Інноваційний потенціал визначається з урахуванням ступеня оновлюваності продукції, технології, ступеня використання інформаційних технологій.

Висновки. Виходячи з аналізу існуючих підходів можемо визначити такі складові елементи потенціалу: за ресурсною складовою - ресурсно-вартісний, виробничо-технологічний, продуктивно-трудова; за функціональною складовою: товарний, маркетинговий, експортний, інноваційний, інвестиційний. Отже, рівень конкурентної переваги підприємства може визначатися його конкурентним потенціалом або конкурентоспроможністю, або конкурентним статусом. Головним або центральним все ж таки є, на нашу думку, конкурентний потенціал, який має об'єднувати складові: конкурентоспроможність, конкурентний статус та конкурентні переваги виробничих економічних систем.

Література

1. Шершньова З. Стратегічне управління / З. Шершньова, С. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 334 с.
2. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент: теорія, методологія, практика : [монографія] / Ігнат'єва І. А. – К. : Знання України, 2005. – 250 с.
3. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Тєслюк Н. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н. Тєслюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 11. – С. 17–20.

Надійшла 11.08.2011