

показника  $x_6$  визначає показник терміну окупності інвестицій (PP), що входить до традиційної групи показників, його значення:  $x_6 \geq IC$ . Коефіцієнт ефективності інвестицій (KEI) порівнюється (найчастіше) з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу ( $P_k$ ), який розраховується шляхом ділення загального чистого прибутку підприємства на загальну суму коштів, що авансовані в його діяльність. За умови відповідності рекомендованому значенню кожного з показників

$$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$$

кількість балів становитиме (по кожному показнику) 3 бали, в протилежному випадку – 1 бал.

Четвертий блок запропонованого механізму враховує при найбільших значеннях інтегральних показників (відповідно визначених правил) реалізацію прийнятих рішень та контроль їх результатів. У першому випадку машинобудівне підприємство є спроможним для інвестицій і може розраховувати на залучення необхідних інвестиційних ресурсів (може зацікавити інвестора). У другому випадку – інвестиційний проект є ефективним і може бути реалізованим. І, навпаки, при невідповідності визначеним правилам та числовим значенням, керівництву підприємства необхідно шукати альтернативні варіанти рішень.

**Висновки.** Таким чином, запропоновані складові елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств дозволяють залучити необхідні інвестиційні ресурси для здійснення ефективної інноваційно-інвестиційної діяльності (внутрішні мотиви); здійснити вибір реального інвестиційного проекту, оцінити можливі ефекти та ризики від практичного його втілення на машинобудівному підприємстві.

### Література

1. Харів П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону : [моногр.] / П. С. Харів, О. М. Собко. – Т. : Екон. думка, 2003. – 180 с.
2. Кузьмін О. Є. Фактори інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.experts.in.ua/ua/baza/analytic/detail.php?ID=11391](http://www.experts.in.ua/ua/baza/analytic/detail.php?ID=11391)
3. Денисенко М. П. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації / М. П. Денисенко, Я. В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10–16.
4. Білоброва Т. О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії Т. О. Білоброва // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 78. – С. 9–13.

Надійшла 01.05.2012

УДК 658.27

I. С. СУГАК

Хмельницький національний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуті теоретичні підходи щодо сутності визначення поняття «потенціал підприємства».*

*In the articles considered theoretical approaches of essence of determination of concept «potential of enterprise».*

*Ключові слова: потенціал підприємства, підприємницький потенціал підприємства, ресурси, активи, розвиток.*

**Постановка проблеми.** За сучасних умов розвитку національної економіки збільшується роль і значення діяльності суб'єктів господарювання. Від їх потенціалу, можливостей функціонування в ринковій системі та випуску конкурентоспроможної продукції залежить рівень національної економіки. Через те, питання визначення, оцінки та підвищення рівня потенціалу промислових підприємств є актуальними і необхідними у розвитку як науки, так і практики їх функціонування. У статті необхідно розкрити основні відмінності та підходів до визначення «потенціалу підприємства».

**Аналіз останніх досліджень.** Основна маса публікацій з економічної теорії як вітчизняних, так і зарубіжних вчених присвячена потенціалу підприємства. Ми маємо цілий список робіт таких авторів, як Абалкін Л.І., Анчишкін О.І., Архангельський В.М., Бачевський Б.С., Белова С.А., Бузько І.Р., Вайц В.А., Довбенко В.І., Должанський І.З., Іванов Н.І., Краснокутська Н.С., Немцінов В.С., Олексюк О.І., Омеляничук О.П., Репіна І.М., Черніков Д.А., Фігурнов Є.Б., Федоніна О.С. та інші; кожен з них має свій підхід у визначенні потенціалу підприємства.

Основною метою статті є дослідження та визначення сутності категорії «потенціал підприємства».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для визначення потенціалу підприємства як об'єкта дослідження економічної науки зупинимось на теоретичних підходах до визначення категорії «потенціал підприємства» в дослідженнях вітчизняних і закордонних вчених-економістів. Тлумачний словник

української мови під терміном «потенціал» виділяє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитись за певних умов». Значення це походить від латинського слова «*potentia*» і означає приховані можливості, силу, кошти, джерела, запаси, засоби, які можуть бути використані для досягнення певної мети. Існує велика кількість підходів щодо визначення «потенціал», такі як: «Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу» [1]; «Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі» [3]; «Потенціал – це внутрішня властивість будь-якого об'єкту або його елементу як носія проявляти себе відносно зовнішнього середовища» [4].

Сам процес формування потенціалу як управління створенням або розвитком об'єкта повинен ґрунтуватися на точному визначенні базової категорії «потенціал». Що ж не задовольняє нас у існуючих теоріях? Найпоширеніша теорія потенціалу спирається на ресурсний підхід, де іноді ресурси або можливості ототожнюються з потенціалом, іноді до можливостей ресурсів додають трудову складову, «компетенції» – ресурс системи управління. Але ж сутність категорії «потенціал» не може бути для одного об'єкта однією, для іншого – другою. Будь-який ресурс має свій потенціал. Автоматично діюча система немає трудової складової, або організаційної системи управління, але ж потенціал має. Окрема людина, навіть, якщо не розпоряджається якимись матеріальними або нематеріальними ресурсами і немає системи управління, проте, має потенціал. Ресурси не можуть мати можливостей, так як це не є їх внутрішньою характеристикою, зате вони мають властивості, притаманні саме їм. Через те, оскільки ми розглядаємо потенціал підприємства, треба визнати, що ані вказане підприємство, ані якісь його окремі частини не є одночасно «потенціалом», а потрібно визначити носій цього «потенціалу». Але ж, коли ми, наприклад, вирішили продати підприємство, ми не можемо продати вроздріб саме підприємство та окремо його потенціал. Таким чином, необхідно розрізнити потенціал і його носій, які у невід'ємному поєднанні представляють собою складну виробничу й господарську систему, здатну виконувати координовані у часі та просторі корисні дії, тобто підприємство, об'єкт. Потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу. Поділяючи підприємницький потенціал підприємства, який практично ототожнюється з «потенціалом підприємства», за категоріями на «базовий», «прихований», «збитковий» та «пересічний», потенціал визначається як «активи» («прихований» потенціал), або як «кошти», в які перетворюється «прихований» потенціал, трансформуючись в «базовий», або як наявність активів («пересічний» потенціал), що забезпечує розвиток усіх названих потенціалів [4].

Слід виділити три напрямки дослідження категорії «потенціал підприємства». Представники першого Д. А. Черніков, С. А. Белова, Є. Б. Фігурнов та інші стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. У літературі трактування поняття «потенціал» як певної сукупності ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, знаходить все більше прихильників. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, які забезпечують необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик. Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Це положення є принципово важливим для аналізу і розроблення методів вимірювання потенціалу, тому що екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках послабив увагу дослідників до питань поліпшення використання вже нагромаджених ресурсів. М.А. Іванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андреев та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва. Зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва. Учені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – чим вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, тим вищими будуть його потенціал і ефективність [11]. При цьому коло визначень економічного потенціалу підприємства також дуже широке – від розуміння його як річного обсягу виробництва продукції до такої категорії, як соціально-економічна система. Існує нагальна потреба забезпечити однозначність термінології. Не можна користуватись понятійним апаратом, якщо одні автори вживають термін «потенціал підприємства». «Потенціал підприємства — максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі

господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень» [8]. «Потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання» [11]. «Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства» [9]. Інші теж саме вважають «економічним потенціалом», «економічним потенціалом підприємств», «виробничим потенціалом», «потенціал розширеного виробництва», «потенційні виробничі сили». Наприклад: «Економічний потенціал — сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства» [10]; «Економічний потенціал підприємства — це властивість носія забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період (рік, середній за галуззю строк окупності, середній строк корисного використання, т.д.), або отримання максимальної ціни продажу» [4]; «Потенціал виробничих сил — потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення» [6]; «Потенційні виробничі сили — не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес» [5]; «Потенціал розширеного виробництва — ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання» [7]; «Виробничий потенціал — сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва» [2]. Виходячи з вищевикладеного дуже широке коло визначень, підходів до поняття «потенціалу підприємства» від розуміння його як річного обсягу виробництва продукції до такої категорії, як соціально-економічна система.

Потенціал підприємства характеризується за такими чотирма основними рисами. Перша риса потенціалу підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин. Друга риса можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання. Третя риса полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи. Четверта риса — рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу чи прибутку) визначаються також формою підприємства та адекватною їй організаційною структурою [11].

**Висновки.** Таким чином, під «потенціалом підприємства» слід розуміти різні взаємопов'язані економічні системи, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності, їх оптимальне співвідношення, відповідність їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань. Потенціал підприємства є лише частиною загальної системи, у якій він існує з моменту свого створення до моменту розформування підприємства як цілісного носія на окремі об'єкти, і є відкритою лише у тому розумінні, що економічно, технічно та соціально пов'язана з усіма іншими частинами цієї системи. Існує велике розмаїття економічних категорій зумовлених не тільки змінами в економіці, а також розвитком в науці, але й різними трактуваннями сутності терміна потенціал підприємства.

### Література

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Абалкин Л. И. — М., 1981. — С. 24.
2. Анчишкин А. И. Наука-техника-экономика / Анчишкин А. И. — [2-е изд.]. — М. : Экономика, 1989. — 384 с.
3. Архангельский В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Архангельский, Л. Е. Зиновьев. — М., 1983. — С. 6.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. пос.] / Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — С. 400.
5. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства : кн. 1 / Вейц В. — М., 1927. — С. 22.
6. Воблый К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблый // Науч. записки Ин-та нар. хоз-ва. — 1924. — № 4–5. — С. 126–149.
7. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели : избр. произв. : в 6 т. Т. 3 / В. С. Немчинов. — М., 1967. — С. 207.
8. Олексюк О. І. Управління потенціалом підприємства / О. І. Олексюк // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції [«Теорія і практика управління організацією з погляду тисячоліть»]. — К. : Політехніка, 2001. — С. 184.
9. Респіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Респіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. — 1998. — № 2. — С. 262–271.

10. Струмилин С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С. Г. Струмилин // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12–28.

11. Федоніна О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Федоніна О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.