

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто різні підходи до визначення структури економічного потенціалу підприємства: ресурсний, функціональний, змішаний. На основі проведених теоретико-методологічних досліджень механізму формування та розвитку потенціалу підприємств узагальнено теоретичні підходи до визначення його структури. Запропоновано структуру потенціалу підприємства, у якій виокремлено чотири окремі складові – виробнича, фінансова, трудова, інтелектуальна.

Ключові слова: потенціал підприємства, ресурси, структурний підхід, структура потенціалу.

Гудзь Ю.Ф. НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены различные подходы к определению структуры экономического потенциала предприятия: ресурсный, функциональный, смешанный. На основе проведенных теоретико-методологических исследований механизма формирования и развития потенциала предприятий обобщены теоретические подходы к определению его структуры. Предложена структура потенциала предприятия, в которой выделены четыре отдельные составляющие – производственная, финансовая, трудовая, интеллектуальная.

Ключевые слова: потенциал предприятия, ресурсы, структурный подход, структура потенциала.

Gudz Y.F. POSITIONING SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISES

Different approaches to determining the structure of the economic potential of the enterprise, resource, functional mixed. Based on the theoretical and methodological studies of the mechanism of formation and development capacity of enterprises, theoretical approaches to determine its structure. The structure of the potential of the company, which singled out four separate components - industrial, financial, labour, intellectual.

Keywords: potential enterprise, resources, structural approach, structure building of the potential.

Постановка проблеми. В умовах ринкових відносин одним із пріоритетних напрямів діяльності будь-якого підприємства є формування економічного потенціалу та забезпечення умов для довгострокового розвитку. Ці завдання особливо складно реалізувати в умовах мінливого фінансово-економічного, інформаційного та правового середовища функціонування підприємств. Такі умови вимагають від керівництва підприємства не тільки вчасно реагувати на можливі зміни, а й передбачати і формувати моделі розвитку подій. Саме формування стратегії розвитку економічного потенціалу підприємства є дієвим інструментом управління в програмі довгострокового розвитку. Економічний потенціал є одним із основних факторів, який визначає успішність роботи підприємства у сучасних умовах ринку. Чим він вищий, тим більш конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим є підприємство.

Діяльність підприємства буде результативною в разі правильного формування складу і структури його економічного потенціалу, котрий, у свою чергу, є предметом оцінки вартості підприємства та великою мірою залежить не тільки від обсягу залучених ресурсів, а й, насамперед, від ефективності використання цих ресурсів та їх взаємодії. Дослідження можливостей розвитку підприємства пов'язане з чіткою конкретизацією поняття формування структури потенціалу підприємства, його класифікацією та оцінкою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження формування, оцінки та управління економічним потенціалом підприємства розглядаються у працях вітчизняних вчених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, Л.С. Головкова, О.І. Гончар, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблудська, Є.В. Лапін, Б.М. Мізюк, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, О.О. Решетняк, І.М. Рєпіна, В.В. Россоха, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федо-

нін та ін. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з даної теми виявив відсутність єдиного підходу до формування структури потенціалу підприємства та єдиного підходу до проведення його оцінки, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Тому існує необхідність глибоких наукових досліджень із приводу уточнення механізму формування потенціалу підприємства та визначення його структури, що зумовлює актуальність обраної теми.

Метою статті є визначення структури економічного потенціалу підприємства та уточнення механізму його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Опіраючись на дослідження О.С. Федоніна, І.М. Рєпіної, О.І. Олексюка [1], Н.С. Краснокутської [2], О.В. Березіна та О.Д. Плотника [3], можна навести власний перелік властивостей економічної системи за існуючою класифікацією, на якому побудовано основні постулати, або принципи формування та реформування потенціалу. Ці принципи можна прийняти за основу, щоб додавати корективи, пов'язані з відмінностями у визначенні сутності потенціалу та його статусу як економічної системи у запропонованій та існуючій концепції (табл. 1).

О.В. Березін та О.Д. Плотник [3] наводять перелік принципів формування економічного потенціалу підприємства:

– будь-які зміни потенціалу відбувається лише через відповідні зміни носія;

– при формуванні потенціалу підприємства необхідно враховувати не тільки якісні, але й кількісні характеристики окремих елементів, які повинні бути збалансовані для функціонування підприємства як цілісного об'єкту;

– при формуванні потенціалу підприємства необхідно враховувати вплив зовнішнього середовища на складові потенціалу підприємства та взаємозв'язок елементів з зовнішнім середовищем;

– кількісне накопичення потенціалу підприємства сприяє виникненню якісно нових шляхів та можливостей розвитку підприємства;

– розвиток підприємства у довгостроковому періоді є причинно-наслідковою основою формування його нового потенціалу, а створений потенціал підприємства є причинно-ресурсною основою для його подальшого розвитку.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії та передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. При цьому використовуються такі основні методологічні підходи (табл. 2).

Відповідно наведеним принципам, формування або реформування потенціалу має відбуватися у певній послідовності, починаючи з аналізу ринків збуту та постачання сировини, матеріалів. У даному випадку

Таблиця 1

Властивості економічної системи за існуючою класифікацією

Властивість економічної системи	Сутнісна характеристика властивості
Цілісність	Система – це цілісність, властивості якої виявляються лише за взаємодії її елементів
Поліструктурність	Система складається із певної кількості частин
Складність	Економічна система визначається неоднорідністю складових, різнохарактерними та ієрархічними взаємозв'язками між ними
Динамічність	Система має постійно мінливі параметри та характеризується стохастичністю поведінки
Унікальність	У будь-який час система має притаманні тільки їй ресурсні та організаційні можливості
Адаптивність	Передбачає адаптивність параметрів системи до умов, що постійно змінюються
Синергічність	Цілеспрямованість дії елементів системи посилює ефективність її функціонування
Мультиплікативність	Геометрична залежність виявлення позитивних і негативних ефектів функціонування елементів системи
Граничність	Елементи економічної системи мають граничний характер, що обумовлює її форму
Протиентропійність	Можливість протидіяти руйнівним тенденціям

Джерело: систематизовано автором

Таблиця 2

Методологічні підходи до опису структури економічного потенціалу

№ п/п	Методологічні підходи	Суть підходу
1	Системний підхід	Спочатку формуються параметри виходу товару: що робити, з якими показниками якості, з якими витратами, для кого, у які терміни, за якою ціною. Потім визначаються параметри входу: які потрібні ресурси й інформація для реалізації внутрішніх бізнес-процесів. Потреба в ресурсах та інформації прогнозується після вивчення вимог до організаційно-технічного потенціалу підприємства (рівня техніки, технології, організації виробництва, праці й управління) та параметрів зовнішнього середовища (політичного, економічного, технологічного, соціально-демографічного, культурного середовища країни та інфраструктури даного регіону). Зворотний комунікаційний зв'язок між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням і потенціалом підприємства необхідний для адаптації потенціалу як системи до зміни вимог клієнтів до продукції, параметрів ринку, появи організаційно-технічних новинок.
2	Функціональний підхід	Передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Потреба в цьому випадку розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для її задоволення. Після визначення функцій (наприклад, маркетингові, наукові дослідження, постачання, виробництво, фінансування і т. д.) визначається кілька альтернативних варіантів формування потенціалу для їхнього виконання та обирається той із них, що забезпечує максимальну ефективність сукупних витрат. Застосування даного підходу, на відміну від орієнтації на «вчорашні» світові стандарти, дозволяє найбільш повно задовольняти нові потреби і забезпечувати стійку конкурентну перевагу.
3	Відтворювальний підхід	Орієнтований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів. Це означає, що основним елементом даного підходу є обов'язкове застосування бази порівняння показників кращої аналогічної продукції на теперішній момент, скоректованих до початку освоєння нової продукції.
4	Нормативний підхід	Полягає у встановленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку та ефективності використання ресурсного потенціалу щодо розробки й ухвалення управлінських рішень. Слід зазначити, що встановлені нормативи повинні відповідати вимогам обґрунтованості, комплексності, ефективності та перспективності.
5	Комплексний підхід	Передбачає необхідність урахування технічних, екологічних, економічних, організаційних, соціальних, психологічних й інших аспектів діяльності підприємства. Якщо навіть один з аспектів залишити поза увагою, то проблема не буде цілком вирішеною.
6	Інтеграційний підхід	У процесі формування потенціалу підприємства націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами.
7	Динамічний підхід	Пов'язаний з необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і співвідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку.

Джерело: систематизовано автором

потрібно знайти найвигідніші у виробництві та реалізації види продукції та оцінити суспільну зацікавленість її виробництва. Таким чином, може бути здійснений вибір виду діяльності та продукції, що буде вироблятися.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення структури потенціалу підприємства. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу, однак з урахуванням різної кількості складових. Відповідно до ресурсної концепції, економічний потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати.

Н.А. Іванов, Ю.Г. Одогов, К.Л. Андреев під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найсуттєвіших, стійких зв'язків між елементами [4, с. 127]. О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк дають ширше тлумачення структури, згідно з яким розрізняють два типи структур: макро- і мікроструктури. Макроструктура виражає найстійкіші зв'язки системи, а мікроструктура – змінні. Сукупність макро- і мікроструктури об'єкта або процесу, тобто сукупність усіх зв'язків, і становить їхній зміст [1, с. 13].

Структуру потенціалу підприємства деякі автори представляють через призму одного з його складових. Так, А.І. Ніколаєв розглядає структуру загального потенціалу підприємства через інноваційний потенціал. Як вважає дослідник, загальний потенціал підприємства складається з виробничо-технологічного потенціалу, науково-технічного потенціалу, фінансово-економічного потенціалу, кадрового потенціалу і власне інноваційного потенціалу, який складає ніби ядро всього потенціалу, органічно входячи у кожную його частину [5, с. 56]. Така структура потенціалу не відображає взаємозв'язку складових елементів і гіперболізує значення інноваційного потенціалу.

Безпосередньо структуру економічного потенціалу підприємства досліджував Є.В. Лапін. Його структура побудована на ресурсній концепції. Зокрема, дослідник розглядає структуру економічного потенціалу підприємства взагалі, не лише на рівні підприємства, а й на рівні держави, регіону [6, с. 65].

І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Суцєнко досліджують структуру стратегічного потенціалу [7], але розроблена структура подібна до економічного потенціалу. А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс, Ю.С. Погорелов у своїх наукових працях вводять поняття конкурентоздатного потенціалу та досліджують його структуру [8; 9; 10], але структура такого потенціалу також схожа на структуру економічного потенціалу.

Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина, Є.В. Попов досліджують планування та використання ринкового потенціалу [11]. Причому до складу цього потенціалу вони включають ті ж елементи, які інші дослідники включають до складу економічного потенціалу підприємства. Тому, на нашу думку, таке отождоження неможливе, адже ці потенціали є складовими елементами економічного потенціалу підприємства.

На думку В.В. Россохи, структуру потенціалу агропромислового підприємства складають три компоненти – соціальний, виробничий і природний [12, с. 37; 13; 14]. Соціальна складова являє собою сукупність трудових ресурсів, здатність апарату управління, колективів і працівників господарської системи до ефективного використання наявних ресурсів. Виробнича складова потенціалу підприємства зумовлюється залученими у виробництво матеріально-технічними й нематеріальними ресурсами. Природна складова визначається наявними земельними ресурсами виробництва та сприятливими для ведення сільськогосподарського виробництва кліматичними умовами.

В узагальненому вигляді підходи до визначення структури економічного потенціалу підприємства в роботах науковців можуть бути згруповані наступним чином:

1. Представники ресурсного підходу, такі як Д.А. Черніков [15, с. 16], Е.П. Фігурнов [16, с. 240], стверджують, що до складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує 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. Ресурсний підхід до визначення структури економічного потенціалу – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи з різних видів ресурсів.

2. Матеріально-трудова підхід: потенціал – система матеріальних та трудових факторів (умов, елементів, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Представники цього підходу, такі як Н.А. Іванов, Ю.Г. Одогов, К.Л. Андреев [4], подають уявлення про потенціал як з'єднання засобів праці, предметів праці та робочої сили як факторів виробництва та елементів утворення нового продукту, що генерують можливості підприємства.

3. Представник функціонально-реалізаційного підходу І. Ансофф [17; 18] робить висновок про сукупні можливості об'єкта виконувати завдання: що вдаліше склалася структура об'єкта, то більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність. Функціонально-реалізаційний підхід: потенціал – цілісність структури і функцій, комплексу ресурсів економічної системи, що здатна виконувати поставлені перед нею завдання.

Отже, основними підходами до визначення структури економічного потенціалу підприємства вітчизняними та зарубіжними науковцями визначено ресурсний, функціональний та змішаний.

Дослідження тільки з позицій його ресурсного розуміння або сукупності можливостей створювати певний ефект чи досягти певної мети не розкриває його будову та зв'язки між елементами, які можуть бути впливовими за дією на можливості підприємства. Структуризація потенціалу підприємства має здійснюватися за декількома критеріями: складом ресурсів і виконуваними функціями або зв'язками з матеріально-речовинною та суспільною формою прояву можливостей.

Деякі науковці дають визначення категорії «економічний потенціал» у галузевій прив'язці. Так, О.В. Григораш визначає: «Це комплексне багатогранне поняття, визначення та сутність якого залежать від специфіки досліджуваної галузі» [19]. Натомість такий підхід значно звужує розуміння економічного потенціалу. Вважаємо, що підприємства різних галузей та масштабів діяльності матимуть різну структуру потенціалу, але це не визначає його сутність.

Галузеву ознаку слід враховувати під час формування структури конкретного підприємства. Тому вважаємо, що в структурі економічного потенціалу, наприклад, переробного підприємства, основною є виробничо-економічна складова, яка містить трудовий, виробничий, фінансовий та інтелектуальний.

Структура економічного потенціалу на засадах інформаційного підходу та в категоріях П(С)БО за Л.В. Скоробогатою [20] включає 4 складових: кадровий, виробничий, фінансовий та інформаційний.

Структура економічного потенціалу підприємства, на думку Є.В. Лапіна, [21] включає підпотенціали: кадровий, виробничий, інноваційний та організаційно-управлінський, а також дві складових: екологічну та соціальну.

Л.В. Коваль [22] визначає економічний потенціал підприємства як сукупність наявних ресурсів та можливостей їх трансформувати, щоб досягти економічних вигод. Вона пропонує виділяти такі елементи економічного потенціалу підприємства: трудовий, виробничий, фінансовий, інноваційний та інформаційний потенціали.

Виділення в структурі потенціалу об'єктних та суб'єктних складових дозволяє отримати більш повне уявлення про елементний склад потенціалу.

До об'єктних складових зазвичай відносять виробничий, фінансовий, інноваційний потенціал та потенціал відтворення. Суб'єктні складові потенціалу – це науково-технічний, управлінський, маркетинговий потенціал та потенціал організаційної структури управління.

О.В. Березін та О.Д. Плотник, досліджуючи механізми формування та розвитку економічного потенціалу аграрних підприємств, виокремлюють чотири рівні потенціалу підприємства: «...ресурсний, виробничий, ринковий та економічний. На першому рівні знаходиться ресурсний потенціал, який визначається кількістю, якістю і збалансованістю природних, біологічних, матеріальних і трудових ресурсів. Виробничий потенціал відображає виробничий рівень підприємства і базується на ресурсному потенціалі. Його характерними ознаками є застосовувана техніка, технологія, здібності та кваліфікація персоналу» [3, с. 16].

Таким чином, ринковий потенціал відображає господарський рівень підприємства. Для нього притаманним є дослідження маркетингового середовища, пошук оптимальних каналів збуту виробленої продукції, вивчення ділової активності. Взаємодія ринкового та виробничого потенціалів має два аспекти. Перший аспект пов'язаний з передачею виробленої продукції для її подальшої реалізації та отримання доходу. Другий – з необхідністю ринкового потенціалу надавати виробничому потенціалу інформацію про потреби і запити споживачів продукції, ціни реалізації, місткість, кон'юнктуру ринку для того, щоб виробничий потенціал зміг перебудувати свою діяльність у відповідність з вимогами ринку.

Економічний потенціал відображає інституціональний рівень підприємства. На цьому рівні відбувається формування і розподіл прибутку, здійснюється інвестиційна та фінансова діяльність, а також управління постачанням ресурсів, виробництвом та збутом продукції.

Формуючи загальну структуру економічного потенціалу підприємства, потрібно врахувати такі класифікаційні ознаки, як елементний склад, функціональна сфера виникнення, спектр врахованих можливостей і спрямованість діяльності підприємства, а також міра реалізації потенціалу.

Цілком слушним є визначення формування економічного потенціалу підприємства Б.Є. Бачевського, І.В. Заблудської та О.О. Решетняка як «процес створення нового або удосконалення існуючого носія таким чином, щоб властивості кожного з його окремих функціональних елементів забезпечували максимальне використання властивостей усіх інших елементів, а їх сукупність надавала нову властивість підприємству як цілісному об'єкту в умовах обмежень зовнішнього середовища» [23, с. 66].

Зауважимо, що найвагомішою складовою для такого підприємства буде виробничо-технічний потенціал, оскільки всі інші є функціями від нього.

Н.С. Краснокутська вважає, що існує певна сукупність взаємопов'язаних базових елементів і відсутність будь-якого з них унеможливорює діяльність підприємства як економічного суб'єкта [24]. Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк зауважують, що базова структура потенціалу для усіх видів однакова і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористовуваного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [23].

Багаторівнева структурна модель економічного потенціалу підприємства може бути розроблена на основі поетапно-структурного підходу. Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Беякова, О.Б. Балакай [25] запропонували модель формування економічного потенціалу підприємства, що складається з трьох рівнів: інституційного, господарського, виробничого. Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відбиті в балансі підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, виражений потенційним прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства. Поетапно-структурний підхід до формування величини економічного потенціалу припускає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства.

Нижнім рівнем є виробничий потенціал, що представляє здатність виробничої системи робити матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва. Сполучною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу підприємства і рівня його ділової активності в умовах існуючого маркетингового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг. Структурна модель формування економічного потенціалу показує, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів, що його забезпечують.

Як влучно зауважують О.В. Березін та О.Д. Плотник, «економічний потенціал відображає інституціональний рівень підприємства. На цьому рівні відбувається формування і розподіл прибутку, здійснюється інвестиційна та фінансова діяльність, а також управління постачанням ресурсів, виробництвом та збутом продукції» [3, с. 16].

Поняття формування та реформування потенціалу підприємства, за сучасними концепціями, розглядається як окремий єдиний процес формування, що стосується лише потенціалу. Цей підхід потребує уточнень. Якщо прийняти концепцію, згідно якої потенціал є властивістю якогось носія, то ми знову повертаємось до того, що неможливо змінити потенціал, не змінюючи носія. Інша річ, що формування носія потрібно виконувати за вимогою вирівнювання потенціалів складових функціональних елементів цього носія.

Н.С. Краснокутська висловлює свої погляди на побудову потенціалу з елементами ресурсного підходу: «Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії, що передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був чинником у досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей» [2, с. 28]. У даному випадку не зовсім зрозуміло – йде мова про існуюче підприємство чи про створення нового, оскільки ресурси і компетенції ще потрібно створювати.

Відповідно до ресурсної концепції, економічний потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати.

Н.С. Краснокутська за ресурсною концепцією у структурі потенціалу підприємства виділяє такі основні елементи [2, с. 13]:

- технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали);
- технологічні ресурси (технології, наявні конкурентоспроможні ідеї, наукові розробки);
- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалення, інтелектуальний капітал);
- просторові ресурси;
- інформаційні ресурси (кількість і якість інформації, каналів її поширення та ін.);
- ресурси організаційної структури системи управління;
- фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній).

Необхідно зазначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики структури економічного потенціалу підприємства. У даному випадку розглядається лише один аспект – ресурси.

Т.М. Кібук виділяє функціональний підхід, за яким до складу потенціалу входять: виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційний, соціальний та фінансовий потенціали [26, с. 75]. Але такий підхід також є однобічним і не розкриває повноти даної категорії.

Б.С. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк, узагальнюючи дослідження, вказують, що структуру об'єкта можна визначити як сукупність носія та його властивостей, які диференціюються у залежності від рівня втілення (існуючий потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування потенціалу, який не використовується (резерв). Вказана структура єдина і властива будь-якому виду об'єкта при визначенні різних видів потенціалу [23, с. 27].

Існуючий потенціал підприємства – властивість підприємства, яка проявляється у можливості досягнення мети господарювання без зміни у розмірі та структурі ресурсів.

Б.Є. Бачевський, Є.В. Вітюк [27], О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [1], Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швець, Г.В. Пчелинська, О.Д. Кирилов [28] у своїх дослідженнях вказують на те, що частіше за усе існуючий потенціал використовується не повністю. Це може бути зумовлено нестачею якогось структурного елемента – техніки, персоналу, матеріалів, у результаті чого буде обмежуватись прояв властивостей інших елементів і потенціалу усього об'єкта оцінки – підприємства.

Реалізований потенціал підприємства – існуючий потенціал, що безпосередньо використовується для досягнення певної мети на момент оцінки. Для реалізації існуючого потенціалу необхідно, щоб властивості носія відповідали вимогам ринку, а також поточним витратам на його втілення.

Нереалізований потенціал підприємства – це частина існуючого потенціалу підприємства, який на момент оцінки не використовується, що зумовлено внутрішніми або зовнішніми чинниками, й існування якого доцільно лише як тимчасове становище або як резерв.

Цілком погоджуючись зі сприйняттям ресурсів підприємства (трудові, фінансові, матеріальні, інте-

лектуальні як основи формування його потенціалу), відстоюємо позицію сукупного їх сприйняття в якості елементів системи можливостей підприємства. Кожен з елементів підпорядковується досягненню загальних цілей потенціалу підприємства, тобто якщо існують засоби виробництва, кадри та інші ресурси, то потенціал підприємства як економічної системи здатний задовольнити постійно мінливі потреби потенційних споживачів. Але лише в сукупності взаємодії всіх ресурсів, які створюють систему підприємства, з'являються нові можливості, яких не має кожен окремий вид ресурсу, тобто потенціал підприємства.

Таким чином, ми виділяємо в структурі економічного потенціалу потенціали вищого рівня та локальні потенціали другого рівня.

До потенціалів вищого рівня, що функціонально інтегруються у структуру економічного потенціалу, слід віднести: виробничий, трудовий, фінансовий та інтелектуальний. Методи оцінки даних потенціалів на підприємствах можуть бути чітко регламентовані та базуватись на фінансовій та статистичній звітності.

До локальних потенціалів другого рівня, які ситуативно можуть включатися в структуру економічного потенціалу на промислових підприємствах в залежності від видів економічної діяльності та галузевої прив'язки, можна віднести ринковий, маркетинговий, інформаційний, інноваційний, інвестиційний, експортний, матеріально-технічний, технологічний та інші потенціали. Вони є варіаційною складовою у структурі економічного потенціалу для різних підприємств. Для оцінки таких потенціалів керівництво підприємства може варіювати різні методи, включаючи, наприклад, метод експертних оцінок.

Висновки. Таким чином, у результаті проведених досліджень щодо змістовного наповнення структури економічного потенціалу підприємства та особливостей формування потенціалу підприємства у сучасних ринкових умовах розвинуто науково-методичні підходи до його структуризації та запропоновано модель формування потенціалу підприємства, яка містить два рівні ієрархії, а саме: потенціали вищого рівня (виробничий, трудовий, фінансовий та інтелектуальний) та локальні потенціали другого рівня (ринковий, маркетинговий, інформаційний, інноваційний, інвестиційний, експортний, матеріально-технічний, технологічний та ін.), що отримують розвиток на рівні управління економічним потенціалом підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / [О.С.Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк]. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
4. Иванов Н.А. Трудовой потенциал промышленного предприятия / [Н.А. Иванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андреев]. – Саратов: СГУ, 1988. – 251 с.
5. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура / А.И. Николаев // Проблемы теории и практики. – 2001. – № 5. – С. 55–63.
6. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление: дис. д-ра экон. наук: спец. 08.07.01 «Экономика промышленности» / Е.В. Лапин. – Сумы, 2006. – 432 с.
7. Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств / [І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко]. – Алчевськ: ДГМІ, 2002. – 216 с.

8. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / [А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс]. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
9. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 77–84.
10. Воронкова А.Е. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия : диагностика и организация / А.Е. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточнoукраинского нац. ун-та, 2000. – 315 с.
11. Аткина Н.А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия / [Н.А. Аткина, В.Л. Ханжина, Е.В. Попов] // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 2. – С. 3–12.
12. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36–42.
13. Россоха В.В. Потенціал аграрного підприємства : методологія дослідження / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 35–40.
14. Россоха В.В. Теоретичні положення оцінки потенціалу підприємств АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 45–51.
15. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 14–18.
16. Фигурнов Э.П. Производственный потенциал социалистического общества / Э.П. Фигурнов // Полит. самообразование. – 1982. – № 1. – С. 238–249.
17. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; под ред. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
18. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
19. Григораш О.В. Становлення та розвиток сучасних підходів до визначення поняття «економічний потенціал підприємства». – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zbirdmuk.bukuniver.edu.ua/ed_work/n_7/29.pdf.
20. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : дис. к.е.н.: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Л.В. Скоробогата; «Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України». – Київ, 2005. – 220 с.
21. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление: дис. д-ра экон. наук: спец. 08.07.01 «Экономика промышленности» / Е.В. Лапин. – Сумы, 2006. – 432 с.
22. Коваль Л.В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура / Л.В. Коваль // Вісник національного університету «Львівська політехніка». «Логістика». – № 690. – Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – С. 59–65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua>.
23. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблodsька, О.О. Решетняк]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
24. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : [моногр.] / Н.С. Краснокутська. – Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
25. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання : [підручник] / [Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва та ін.]. – 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 248 с.
26. Кібук Т.М. Поелементна структуризація стратегічного потенціалу підприємства / Т.М. Кібук // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2008. – № 5. – С. 73–77.
27. Бачевський Б.Є. Структура производственного потенциала предприятия / Б.Є. Бачевський, Е.В. Витюк // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2003. – № 23. – С. 41–44.
28. Формування та оцінювання потенціалу підприємства : [навчальний посібник] / [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швець, Г.В. Пчелинська, О.Д. Кирилов]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.

УДК 658.18

Данилкова А.Ю.

аспірант

Хмельницького національного університету

РОЛЬ ЕФЕКТІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В ОЦІНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ДЛЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті здійснено аналіз наукових праць вітчизняних науковців в галузі оцінки проектів з енергоефективності. Розширено перелік та обґрунтовано найбільш поширені види ефектів енергоефективності: економічного, екологічного, соціального, технічного, іміджевого, правового, політичного. Обґрунтовано необхідність та запропоновано введення в СЕМ нового елементу понятійного апарату – ефекту енергоефективності.

Ключові слова: паливно-енергетичні ресурси (ПЕР), система енергетичного менеджменту (СЕМ), проект з енергоефективності, енергоефективність, ефект енергоефективності.

Данилкова А.Ю. РОЛЬ ЭФФЕКТОВ ЭНЕРГОЭФЕКТИВНОСТИ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен анализ научных работ отечественных ученых в области оценки проектов по энергоэффективности. Расширен перечень и обоснованы наиболее распространенные виды эффектов энергоэффективности: экономического, экологического, социального, технического, имиджевого, правового, политического. Обоснована необходимость и предложено введение в СЭМ нового элемента понятийного аппарата – эффекта энергоэффективности.

Ключевые слова: топливно-энергетические ресурсы (ТЭР), система энергетического менеджмента (СЭМ), проект по энергоэффективности, энергоэффективность, эффект энергоэффективности.

Daniilko A.J. ROLE OF THE ENERGY EFFICIENCY EFFECTS IN EVALUATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES INVESTMENT PROJECTS

This article presents analysis of scientific works of Ukrainian scientists' dealing with evaluation of energy saving projects. Expanded list and substantiated the most common types of energy efficiency effects, such as: economic, ecological, social, technical, image, legal and political. Justified the need for and initiated introduction to the energy management system (EnMS) a new definition element – «energy efficiency effect».

Keywords: energy resources, energy management system (EnMS), energy saving project, energy efficiency, energy efficiency effect.