

2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; [пер. с англ.] – М.: «Радио и связь», 1993. – 320 с.

3. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: монография / Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Догадайло Я. В. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 144 с.

4. Сыроежин И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроежин. – М. : Экономика, 1980. – 192 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

Джура Г. В., студентка

*Науковий керівник: Мельникова К. В., к.е.н., доцент
Херсонський державний університет*

В умовах ринку, для якого характерна нестабільність цілей підприємства однією з першочергових задач керівництва підприємства стає формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу. Потенціал будь-якого підприємства визначає результати його діяльності за певний період, отже надає власникам можливість зіставити свої очікування із запланованими результатами, оцінка фінансово-економічних показників стає переконливим аргументом доцільності функціонування будь-якого підприємства.

Економічну категорію «потенціал» як об'єкт наукового пізнання, цілеспрямованого формування і ефективного використання в широкому науковому вжитку почали використовувати у кінці 70-х на початку 80-х років ХХ ст.

У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал розглядається як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [2, с. 490].

Економічний потенціал розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства, яка одночасно відображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи.

Динамізм полягає в тому, що в кожний наступний час можливості економіки змінюються, тому економічний потенціал підприємства повинен визначатися як динамічне поняття, що характеризує готовність економічної системи в кожний визначений момент часу мобілізувати виробничі можливості для досягнення поставлених перед нею цілей економічного розвитку з максимальною ефективністю.

Чимало вчених досліджувало економічний потенціал підприємства і в процесі аналізу виявлено певні відмінності у визначеннях поняття «економічного потенціалу», їх наведено у таблиці 1 [1].

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз теоретичних підходів до визначення сутності поняття «економічний потенціал»

Автори	Визначення	Недоліки
П. Ігнатовський, Б.Плишевський, А.Тодосейчук, А. Цигичко	Потенціал - це сукупність наявних ресурсів, інвестицій, інвестиційних ресурсів	Не виокремлюються істотні відмінності поняття "економічний потенціал" від інших економічних понять
В. Мосин, Д. Крук, О. Бакунов	Під потенціалом розуміється здатність підприємств виробляти продукцію, перевозити вантажі чи надавати послуги тощо	Виокремлюється та оцінюється тільки виробнича складова економічного потенціалу.
Л. Самоукін, В. Герасимчук	Потенціал розглядається як результат розвитку продуктивних сил та економічних відносин між суб'єктами господарської діяльності	Враховується тільки досягнутий рівень результатів економічної діяльності.
Е. Фігурнов, А. Задоя	Ототожнення сутності поняття "економічний потенціал", "економічна потужність"	Неможливо виокремити ознаки та структурні елементи понять.

Основними підходами визначення структури економічного потенціалу підприємства є ресурсний, функціональний та змішаний.

Ресурсний підхід передбачає виділення структурних елементів за видами і характером ресурсів. За такого підходу в структурі може виділятися найбільша кількість складових: засоби праці, предмети праці, робоча сила та природні ресурси.

При функціональному підході поділ на структуротвірні елементи здійснюється за видами діяльності підприємства: основні (постачання, виробництво, збут) та допоміжні (складання звітності, зберігання продукції, обслуговування виробничих фондів тощо).

За змішаного підходу розрізняють декілька критеріїв поділу структури на складові елементи. Найпоширенішим є поєднання ресурсного та функціонального підходів [3, с. 41-43].

Економічний потенціал підприємства визначається:

1. обсягом та якістю наявних ресурсів (чисельність зайнятих основними виробничими і невиробничими фондами, фінансовими та нематеріальними ресурсами - патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);

2. спроможністю співробітників до створення будь-якої продукції, іншими словами, їх освітнім, кваліфікаційним і мотиваційним потенціалом;

3. спроможністю менеджерів оптимально використовувати наявні на підприємстві ресурси (підготовкою, талантом, вмінням створювати та оновлювати організаційні структури підприємства);

4. інформаційною спроможністю (спроможність обробляти та перетворювати інформацію для використання у господарській діяльності);

5. фінансовими спроможностями (кредитоспроможність, внутрішня та зовнішня заборгованість у сфері фінансів);

6. інноваційною спроможністю (застосування нових технологій, відновлення виробництва).

Узагальнення наукових підходів до визначення дефініції потенціалу підприємства дозволяє охарактеризувати його, як сукупність поточних і майбутніх можливостей або ресурсів підприємства та спроможність персоналу до їхнього ефективного використання в умовах зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Заздалегідь спланований порядок формування складу і структури економічного потенціалу позитивно впливає на результати діяльності підприємства, при необхідній умові ефективного та інтенсивного використання ресурсів, що базується на впровадженні передових досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, застосуванні нових технологій, підвищенні рівня освіти і кваліфікації працівників, поліпшенні форм і методів організації виробництва, економії витрат фінансових і природних ресурсів, тощо.

Література.

1. Асмолова І. Оцінка управління економічним потенціалом приватного підприємства / І. Асмолова // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2. – С. 93–97.

2. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови / В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь, 2002. – 1440 с.

3. Ващенко Н.В. Теоретичні підходи до визначення сутності та структури економічного потенціалу підприємства / Н.В. Ващенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 28. – С. 41-44.