

Н.М. Терлецька, к.е.н., К.Д. Лошкарьова, Я.Е. Семотюк,
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
м. Чернівці

МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація

У статті досліджено модель ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації вітчизняної економіки. Досліджено основні характеристики та постулати потенціалу, а також розкрито причини його втрати вітчизняними підприємствами. Проведено класифікацію факторів впливу на формування та розвиток потенціалу. Обґрунтована необхідність оптимізації структури потенціалу суб'єктів господарювання з метою ефективного його використання. Досліджено рівні структурної моделі формування економічного потенціалу підприємства на основі поетапно-структурного підходу, який передбачає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей суб'єктів господарювання.

Ключові слова: потенціал, фактори впливу, елементи потенціалу, поетапно-структурний підхід, конкурентоспроможність потенціалу.

Н.М. Терлецкая, к.э.н., К.Д. Лошкарёва, Я.Э. Семотюк,
Черновицкий национальный университет им. Ю. Федьковича, г. Черновцы

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация

В статье исследована модель идентификации и создания спектра предпринимательских возможностей, его структуризации и построения определенных организационных форм с целью стабильного развития субъектов хозяйствования в условиях рыночной трансформации отечественной экономики. Исследованы основные характеристики и постулаты потенциала, а также раскрыты причины его потери отечественными предприятиями. Проведена классификация факторов влияния на формирование и развитие потенциала. Обоснована необходимость оптимизации структуры потенциала субъектов хозяйствования с целью его эффективного использования. Исследованы уровни структурной модели формирования экономического потенциала предприятия на основании поэтапно-структурного подхода, предусматривающего выделение промежуточных уровней обобщения потенциальных возможностей субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: потенциал, факторы влияния, элементы потенциала, поэтапно-структурный подход, конкурентоспособность потенциала.

Nataliya M. Terletska, Candidate of Economics,
Kseniya D. Loshkaryova, Yana E. Semotyuk,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi

MODEL OF FORMATION OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE SUBJECT OF MANAGING

Annotation

In article the model of identification and creation of a spectrum of enterprise opportunities, its structuring and creation of certain organizational forms for stable development of subjects of managing in the conditions of market transformation of domestic economy was investigated. The main characteristics and potential postulates were probed, and also the reasons of its loss were opened by the domestic enterprises. Classification of factors of influence on formation and potential development

was carried out. The necessity of optimization of structure of potential of managing for the purpose of its effective use was substantiated. Levels of structural model of formation of economic potential of the enterprise on the basis of stepwise-structured approach, which provides allocation of the intermediate levels of generalization of potential opportunities of subjects of managing, were investigated.

Keywords: potential, influence factors, potential elements, stepwise-structural approach, competitiveness of potential.

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки вітчизняна економічна наука намагається виявити внутрішні рушійні сили економіки, чинники та резерви значного якісного росту, вивчити світовий досвід управління, як передумову подальшого швидкого прогресу суспільства. У зв'язку з цим постає невідкладне методологічне завдання – розкрити й оцінити у системі накопичений теоретичний арсенал, визначити шляхи гарантованого та найбільш ефективного прискорення соціально-економічного розвитку. В контексті викладеного вище інструментом адаптаційного процесу є економічний потенціал суб'єктів господарювання. Причинами втрати потенціалу вітчизняними підприємствами є кризовий стан національної економіки, що супроводжується недовикористанням виробничих потужностей, нагромадженням понаднормативних запасів матеріалів і готової продукції, скороченням чисельності працівників, зниженням їхнього кваліфікаційного рівня та продуктивності праці. Тому процес оптимізації структури потенціалу суб'єктів господарювання є одним з важливих завдань сучасної економічної науки та вітчизняної практики. З метою ефективного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначена проблема знайшла своє відображення у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як М. Азарян, О. Балакай, А. Берсуцький, О. Белякова, А. Воронкова, В. Гавва, В. Гончаров, Н. Касьянова, Н. Краснокутська, Д. Морєва, О. Олексюк, Ю. Одегов, А. Требух, І. Рєпіна, В. Синиця, Д. Солоха, Р. Фатхудінов, О. Федонін, С. Федоришин, Н. Чухрай, Б. Шелегеда, О. Шубін, В. Щелкунов та інші. У процесі еволюції трактування науковцями уявлень про потенціал чітко виокремлені три напрямки досліджень. Д. Черников, С. Белова, Є. Фігурнов, які є представниками першого напрямку, стверджують про те, що потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, необхідних для функціонування підприємства. М. Іванов,

Ю. Одегов, К. Андреев переконані в тому, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва. Науковці третього напрямку (І. Ансофф, М. Ігнатенко, В. Руденко) розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання.

Аргументування актуальності. Визначення поняття потенціалу, побудова моделі його формування має не лише важливе наукове, але й практичне значення, оскільки розуміння механізму його розвитку визначає підхід до його оцінки, вимірювання та управління ним. Актуальність проблеми використання потенціалу суб'єктів господарювання підсилюється тим, що існування конкуренції між ними вимагає більших інвестицій у розвиток і вдосконалення матеріально-технічної бази, а переважна більшість вітчизняних підприємств не володіють достатніми коштами для оптимального розвитку виробництва.

Виклад основного матеріалу. Основний зміст поняття «потенціал підприємства», на нашу думку, полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. Потенціал підприємства є складною, динамічною, поліструктурною системою. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використовувати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання. Отже, потенціал суб'єкта господарювання характеризують такі риси:

- потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин;

- можливості будь-якого суб'єкта господарювання 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 не залучених однак, підготовлених для їх подальшого використання;

- потенціал суб'єкта господарювання визначається не лише наявними можливостями, але й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, надання послуг, отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи;

- рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також

формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою.

Виходячи з основних характеристик потенціалу суб'єкта господарювання, можемо стверджувати про те, що його модель визначається:

- обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);
- можливостями персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;
- можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства;
- інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;
- інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;
- фінансовими можливостями залучення коштів (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю у сфері фінансів).

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал суб'єкта господарювання, який стосовно аналогічного потенціалу будь-якого іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності. Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Формуючи його, на нашу думку, слід враховувати наступні постулати:

- потенціал підприємства є складною системою пересічних характеристик його елементів, причому останні можуть тією чи іншою мірою заміщати один одного, тобто є альтернативними;
- потенціал суб'єкта господарювання не можна сформувати на базі механічного додавання елементів, оскільки він є динамічним угрупованням;
- під час формування потенціалу підприємства діє закон синергії його елементів;
- потенціал підприємства у вищих формах його прояву може самостійно трансформуватися з появою нових складових елементів;
- елементи потенціалу підприємства повинні функціонувати одночасно і в сукупності, оскільки закономірності розвитку його можливостей не можуть

бути розкриті окремо, а лише в їхньому поєднанні, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

- усі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто, з одного боку, вони підлягають фізичному та техніко-економічному старінню, а з іншого – чутливі до досягнень науково-технічного прогресу;

- складові потенціалу суб'єкта господарювання мають бути адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються підприємством.

У зв'язку з тим, що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливо визначити, які саме фактори зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання. Очевидно, що в основі побудови системи цих факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні та внутрішні стосовно впливу на його формування та розвиток. До зовнішніх факторів належать економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп тощо. Такими заходами, як правило, є податкові, відсоткові ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, а також тиск політичних сил. Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі). Перший фактор пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу ресурсами, яка є альтернативною їхньою вартістю, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися через спрямування ресурсів у певний елемент потенціалу з метою максимального досягнення цілей. Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал суб'єкта господарювання повинен відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям). Так, наприклад, за умов посилення конкуренції підприємство повинно сфокусувати свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу та створенні нового за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів. Інновації з боку конкурентів вимагають, як правило, адекватного реагування шляхом створення та реалізації нових можливостей.

До внутрішніх факторів належать, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, моральні принципи та амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках

організації цінності та культура. Стратегічні рішення щодо формування потенціалу суб'єкта господарювання орієнтовані на майбутнє і базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Особливого значення набувають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого в процесі формування потенціалу був визначений вище. Крім того, не менш важливими є передумови, пов'язані з конкурентами, оскільки ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також слід враховувати і внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами в межах підприємства.

Ефективне використання потенціалу підприємства означає можливість для підприємства одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси з метою досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб замовника в якісній продукції. Багаторівнева структурна модель формування економічного потенціалу підприємства розроблена на основі поетапно-структурного підходу. Матеріальною основою економічного потенціалу є фінансові ресурси, відображені в балансі підприємства, а величина потенціалу – це результат їхніх сукупних зусиль, втілених у потенційному прибутку, що залишається в розпорядженні організації. Поетапно-структурний підхід до формування величини економічного потенціалу передбачає виділення проміжних рівнів узагальнення потенційних можливостей підприємства.

Нижнім рівнем моделі формування економічного потенціалу підприємства є виробничий потенціал – здатність виробничої системи створювати матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва.

Наступною ланкою є господарський потенціал, тобто сукупна здатність виробничого потенціалу суб'єкта господарювання та рівня його ділової активності в умовах існуючого маркетингового середовища задовольняти потреби ринку у визначеному обсязі матеріальних благ і послуг. Сполучною ланкою між нижнім виробничим і загальним інституціональним рівнями виступає ринковий потенціал, який формується як результат прояву компетенції виробництва та активності підприємства, необхідних для задоволення потреб ринку в певному обсязі продукції в умовах існуючого маркетингового середовища. Результатом реалізації ринкового потенціалу є фактичний і потенційний обсяг продажів.

Економічний потенціал будь-якого суб'єкта господарювання можна відобразити у вигляді поєднання його структурних елементів: виробничого, трудового, фінансового, управлінського й маркетингового потенціалів. Під виробничим потенціалом підприємства розуміють сукупність ресурсів господарської системи, яка знаходиться в її використанні. Кількісні та якісні

параметри ресурсів, їх інтеграція визначають виробничу здатність структурної одиниці. Трудовий потенціал суб'єкта господарювання розглядається як узагальнююча характеристика кількості, якості та міри сукупної здатності до праці, яку має індивідуум (окрема людина, особистість), їхня група, працездатне населення при певному рівні стану економіки, розвитку науки та техніки, освіти тощо. Спроможність підприємства своєчасно вносити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити несподівані потрясіння та підтримувати свою платоспроможність свідчить про його стійкий фінансовий стан.

- Господарська діяльність
- Фінансова діяльність
- Інвестиційна діяльність

- Маркетингове середовище
- Ділова активність
- Виробнича діяльність

- Основні виробничі фонди
- Промислово-виробничий персонал
- Технологія
- Енергетичні ресурси
- Інформаційно-управлінське забезпечені



Інституційний рівень
Потенційний обсяг
прибутку у
розпорядженні
підприємства

Господарський рівень
Потенційний
обсяг продажу

Виробничий рівень
Потенційний обсяг
товарної продукції

Рис. 1. Модель формування економічного потенціалу підприємства

У свою чергу, фінансовий потенціал асоціюється з фінансовою стійкістю підприємства, яка досягається за умов раціональної структури капіталу, достатності власного капіталу, наявності якісних активів, достатнього рівня рентабельності з урахуванням операційного та фінансового ризику, достатньої ліквідності, стабільних надходжень та широких можливостей залучення запозичених коштів. Управлінський потенціал включає управлінські активи підприємства, тобто технології, методи та процеси управління суб'єктом господарювання. Розвиток маркетингового потенціалу спрямований на гнучке та постійне реагування на зміни умов збуту за допомогою використання ситуаційного підходу в процесі ухвалення рішень, реалізації активної організаційної стратегії, що забезпечує управління й контроль над ринковими процесами.

Висновки з проведеного дослідження. Викладене вище дозволяє зробити висновок про те, що процес створення та розвитку потенціалу підприємства досліджується з метою розробки та обґрунтування плану-прогнозу розвитку суб'єкта господарювання, порівняння рівня розвитку однопрофільних підприємств, аналізу витрат живої та уречевленої праці, визначення напрямку раціонального використання капітальних вкладень, обґрунтування рівня цін на всі види продукції, що випускається. Його структурна модель формування та розвитку свідчить про те, що потенціал будь-якого рівня виникає як результат взаємодії ресурсів і компетенцій, що його забезпечують. Підвищення конкурентоспроможності підприємств, подолання негативних явищ в економічному розвитку, спричинених поглибленням політичної та соціальної кризи в Україні, неможливо здійснити без оцінки реальних можливостей, тобто їхнього потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Баранівська Х. С. Функціональний підхід до управління економічною стійкістю підприємств / Х. С. Баранівська, Є. С. Барвінська, Р. В. Фещур // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2009. – Вип. 19.7. – С. 140–150.
2. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посіб./ В. Н. Гавва, Е. А. Божко. – К.: ЦНЛ, 2004. – 224 с.
3. Галушко В. Б. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства: його складові, ознаки та принципи функціонування / В. Б. Галушко // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Вип. 21. – К.: КНЕУ, 2009. – С.57–67.
4. Інвестиційно-інноваційні чинники формування розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства: монографія / Д. В. Солоха, В. В. Морєва, С. О. Чирков, В. Я. Козлова, О. В. Белякова. – Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2010. – 400 с.
5. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: монографія / Н. В. Касьянова. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сті. СПД Купріянов В. С., 2011. – 374 с.
6. Касьянова Н. В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха, В. В. Морєва, О. В. Белякова. – Донецьк.: Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
7. Корінько М. Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С.134–146
8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
9. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Репіна // Вісник Української Академії державного управління при Президентові України. – 2005. – №2. – С.262–271.
10. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В. М. Гончаров, Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха и др. – Донецк: СПД Куприянов В. С., 2008. – 304 с.

УДК 658:330.33.01 **Ю.О. Терлецька, к.е.н., В.В. Іванюк, В.Р. Литвинюк,**
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича,
м. Чернівці

**ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЯКОСТІ
ОРГАНІЗАЦІЙНИХ КОМУНІКАЦІЙ**

Анотація

У статті досліджено проблеми оцінки рівня організаційних комунікацій, узагальнено методи оцінювання ефективності та якості організаційних комунікацій у вимірі підсистем менеджменту, а саме організаційної, інформаційної, соціально-психологічної складових технології комунікацій.