

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>.

2. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний стан / О. Баженова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 52–61.

3. П'ятницька Г. Сучасні проблеми інноваційного розвитку ресторанного господарства України / Г. П'ятницька, О. Григоренко // Вісник КНТЕУ. – 2005. – № 1. – С. 5–11.

4. Борисова О.В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / О.В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 331–338 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1\(2\)_49](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2012_1(2)_49).

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СУТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES THE ESSENCE OF ECONOMIC POTENTIAL ENTERPRISE

У статті відображено сутність економічного потенціалу підприємств. Визначено місце потенціалу підприємства в теоретичному полі економічної науки. Розглянуто різні підходи до визначення потенціалу підприємства: ресурсний, функціональний, ринковий.

Ключові слова: потенціал підприємства, ресурси, структурний підхід, можливості системи.

В статті отражена сущность экономического потенциала предприятий. Определено место потенциала предприятия в теоретическом поле экономической науки.

Рассмотрены различные подходы к определению потенциала предприятия: рыночный, ресурсный, функциональный.

Ключевые слова: потенциал предприятия, ресурсы, структурный подход, возможности системы.

The article reflects the essence of the economic potential of enterprises. The article identifies the place of the potential of the enterprise in the theoretical field of economics. We view the different approaches to determining the potential of the company: market, resource, functional.

Key words: potential enterprise, resources, structural approach, system capabilities.

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

к.е.н., докторант
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. У постіндустріальній парадигмі потенціал держави, регіонів та підприємств є головним джерелом соціально-економічного прогресу, а його розвиток – пріоритетом національних і міжнародних політик. Формування національної моделі господарювання, яка б забезпечувала стійке розширене відтворення на інноваційних засадах, не може відбуватися без нарощування економічного потенціалу кожного підприємства. Маючи унікальну комбінацію природних умов, науково-технологічного й економічного потенціалів, законодавчих і соціальних стандартів, національних і корпоративних культурно-ціннісних традицій та орієнтирів, реалізують різні моделі управління економічним потенціалом.

Складна ситуація на вітчизняних підприємствах у період постійних гібридних війн із Російською Федерацією в ХХІ ст., відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатньо враховані можливості чи нераціонально використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал. Це зумовлює необхідність дослідження потенціалу підприємств, його сутності та структури для забезпечення стійких позицій підприєм-

ства на ринку, завоювання конкурентних переваг, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з урахуванням перспектив прибутковості та зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання дослідження сутності категорії «потенціал підприємства», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як: 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. Федонін та ін. Проте, незважаючи на значне коло практичних, методичних, теоретичних досліджень із цієї проблематики, аналіз літератури з даної теми виявив відсутність єдиного трактування сутності потенціалу підприємства та єдиного підходу до проведення його оцінки, залишаючи дискусійні моменти для подальшого дослідження. Отже, існує необхідність глибоких наукових досліджень із приводу уточнення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії, пошуку нових методів його оцінки, що зумовлює актуальність обраної теми.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення сутності економічного потенціалу підприємства як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. 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.

В умовах скорочення промислового виробництва виникає також необхідність в оцінюванні та оптимізації всіх наявних ресурсів. Успіх розвитку підприємства полягає не тільки в ефективному управлінні, а й у належному використанні наявних ресурсів для підсилення його позицій на ринку. Важливе значення у стратегічному розвитку економічного потенціалу підприємства відіграє фінансова стратегія, яка пов'язана з процесом надходження та розподілу фінансових ресурсів.

Такий підхід до дослідження економічного потенціалу підприємств входить до нової сучасної зарубіжної концепції управління – управління вартістю, в основу якої покладено розуміння того факту, що для власників будь-якого підприємства центральним питанням є приріст їх добробуту в результаті функціонування об'єктів володіння. При цьому добробут не вимірюється потужністю, кількістю зайнятих працівників, часткою ринку, виручкою, а вартістю підприємства.

У цьому контексті визначення економічного потенціалу на предмет формування та розвитку його в майбутньому та ефективного його використання через мінімізацію матеріальних, часових, інтелектуальних та організаційних зусиль є актуальною та малодослідженою проблемою.

Звертаючись до фундаментальних основ дослідження економічного потенціалу, перш за все важливо з'ясувати ключові позиції, що окреслюють логіку пізнавального процесу і визначають гносеологічні проблеми, методологічні підходи до розкриття цієї категорії економічної науки.

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 [1]. Тобто це багатозначний термін, який може вживатись в економіці

на різних рівнях (держави, підприємства, окремого працівника). В «Економічній енциклопедії» вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [2].

Відповідно до словникових визначень, це поняття походить від латинського *potential* – міцність, сила. В Етимологічному словнику російської мови відзначається походження слова як запозиченого в XIX ст. із французької мови, де *potentiel* взято з латинської *potentialis*, похідного *potens* – «здатний», «спроможний», буквально – «здатний бути» [3]. Із часом значення розширилося до загальнішого тлумачення як «наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення чогось» [4].

Згідно з науковими дослідженнями, вважається, що сучасна економічна наука запозичила термін «потенціал» із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система та яку вона спроможна реалізувати в роботі.

Теорія визначення суті, структуризації, оцінювання та управління економічним потенціалом формувалась еволюційно. Слід зауважити, що конкретно виокремити періоди проходження певного етапу становлення теорії потенціалів практично неможливо.

В.Н. Авдеєнко, В.А. Котлов [5, с. 40] вважають, що базовим для поняття «потенціал» виступає термін «потенція», який із грецької перекладається як «сила» і датується XIV ст. Тлумачення даного терміна в англійському перекладі дещо відрізняється від вищенаведених визначень. Так, воно розглядається:

1) як прикметник (XIV ст.): «існування можливості: здатний до розвитку дійсності (потенційної переваги), точно вираженої можливості»;

2) як підмет (1817 р.): дещо, що може розвиватися або здійснюватися; як перспектива: будь-який різновид функції, від якої інтенсифікується або досягається певний рівень сфери, яка легко може бути обчисленою.

Науковці 60–70-х років минулого століття К.Г. Воблій, В.С. Вейц, С.Г. Струмиліна, В.С. Немчинова визначали потенціал як виробничі сили, матеріальні умови й елементи, ресурсні можливості економічної системи. Однак, ураховуючи, що прихильники такого підходу зосереджувалися на визначенні потенціалу на макrorівні, майже не приділялася увага дослідженню особливостей його формування та оцінювання на рівні господарюючих суб'єктів. Такий дисбаланс був виправданим тим, що формування виробничого потенціалу окремих галузей і підприємств здійснювалося виходячи з політики, яка запроваджувалася на загальнодержавному рівні, а також пріоритетів країни. Отже, увага концентрувалася

на створенні і використанні виробничих можливостей. Цей період характеризується ототожненням виробничого та економічного потенціалу, оскільки, згідно з класичним трактуванням, економіка є надбудовою виробництва, при цьому ускладнюється розуміння процесів їх формування та оцінювання. Потенціал практично ототожнювався з виробничими потужностями і можливостями їх удосконалення, а інші елементи та синергійний ефект від їх спільного використання не враховувалися.

Науковці 80–90-х років О.І. Анчишкіна, [6, с. 75; 7, с. 105], Л.М. Абалкін [8] визначають потенціал як сукупність наявних ресурсів, засобів і запасів, що можуть бути залучені у виробничу діяльність підприємства.

Головним недоліком такого підходу є обмеженість розуміння потенціалу підприємства лише на рівні його ресурсної бази, відсутня комплексність підходу до розкриття змісту. Натомість потенціал слід розглядати як складну систему, що органічно поєднує цілий комплекс елементів взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих, а часто – і взаємозалежних компонентів.

Звідси можна зробити висновок, що фундамент дослідження сутності потенціалу підприємства заклали радянські вчені саме на ресурсному рівні, не досліджуючи ринковий складник.

Найбільш вдале визначення дав радянський учений Л.М. Абалкін ще в далекому 1981 р., визначаючи потенціал як узагальнену «збірну» характеристику ресурсів, прив'язаних до місця і часу [8, с. 75].

Із початку 90-х років переважає структурний підхід до визначення потенціалу та його формування. У наукових працях А.Е. Воронкової, Л.А. Костирко, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, А.Н. Локшинова, О.І. Олексюка, І.М. Репіної, О.С. Федоніна, В.І. Хомякова потенціал визначається як сукупність наявних і прихованих (альтернативних) можливостей економічної системи та визначаються такі складові частини, як організаційна, виробнича, фінансова, кадрова та ін.

Н.С. Краснокутська [9, с. 54] пояснює потенціал із точки зору «можливості системи ресурсів і компетенції підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів». Дещо інших поглядів стосовно потенціалу дотримується І. Ремізова, яка розглядає ринковий потенціал підприємства як його спроможність забезпечити частку ринку відповідно до оцінки сукупного економічного потенціалу та виробничого профілю даного підприємства [10, с. 98]. У роботах В.В. Щелкунова поняття потенціалу розглядається як одна з основних категорій менеджменту організацій на рівні з категорією вартості та ототожнюється з виробничим потенціалом організації [11, с. 21]. Вчений вважає, що виробничий потенціал складається з тех-

нічного, технологічного, фінансового, трудового, інформаційного, управлінського, організаційного та потенціалу зв'язків із зовнішнім середовищем.

Як слушно зазначає А. Гречан, «потенціал підприємства об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин: він відображає минуле, а саме сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення, і таких, що зумовлюють до її функціонування та розвитку в майбутньому, за допомогою сучасних можливостей» [12, с. 40].

Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов характеризують категорію «потенціал підприємства» як сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників середовища бути спрямовані на реалізацію діяльності підприємства, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [13].

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк [14] вважають, що основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. За дослідженнями Л.В. Скоробогатої, економічний потенціал підприємства – це сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів та їх здатність забезпечувати основні бізнес-процеси в заданих межах ризику з метою набуття економічних вигод [15].

У дослідженні В.В. Россохи потенціал підприємства – це сукупність наявних в економічного суб'єкта ресурсів і можливостей, які можливо використати для досягнення поставленої мети. Можливості підприємства розкриваються через ресурси, їхню оптимальну структуру й уміння раціонально використовувати територіальні особливості, природні умови, традиції, які склалися у виробничих відносинах, безпосередньо впливають на результативні показники виробничої діяльності та в сукупності визначають виробничу і комерційну спроможність суб'єкта господарювання [16].

На думку І.З. Должанського, Т.О. Загорної, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Рашупкіна, потенціал підприємства є реальною або ймовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу [17]. Зокрема, зазначається, що для цілей аналізу потенціал підприємства доцільно поділяти на чотири категорії: базовий (забезпечує підприємству можливість досягти основних комерційних цілей, створити економічні цінності й одержати прибутки; пов'язаний із конкурентними перевагами підприємства); прихований (активи, що не є перевагою на сучасному етапі, але в перспективі

можуть трансформуватись у базові кошти: кадровий потенціал, накопичений досвід роботи в певній сфері бізнесу); збитковий потенціал (характеризується нераціональними структурою управління, виробничим процесом, технологією, що зумовлює неефективне використання ресурсів підприємства); пересічний потенціал (наявність у підприємства активів, що забезпечують ефективне використання потенціалів).

Також ресурсний підхід використовує М.В. Савченко, однак трактує економічний потенціал як складну економічну систему функціональних відносин між елементами реального і потенційного рівнів розвитку підприємства, що відбиває його готовність у певний час мобілізувати ресурсні можливості для досягнення поставлених цілей із максимальною ефективністю в процесі оптимальної взаємодії із зовнішнім середовищем [18].

В.І. Хомяков, І.В. Бакум дають таке визначення потенціалу: «Потенціал – джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі» [19, с. 11]. Базова структура потенціалу для всіх видів однакова і залежить від рівня втілення (наявний потенціал та потенціал розвитку), рівня використання (реалізований та нереалізований) та доцільності існування невикористаного потенціалу (резерв та надлишок). Така структура єдина і властива різним видам потенціалу [20].

Таким чином, результати порівняльного аналізу структурних компонентів поняття «економічних потенціал підприємства» свідчать про те, що автори під час визначення категорії використовують ресурсний підхід. Серед них більшість дослідників як основні елементи потенціалу виділяють наявність ресурсного складника та потенційної можливості її використання. І вважають, що необхідно його розглядати як: джерело росту національного доходу; результат розвитку продуктивних сил суспільства; показник максимальних виробничих можливостей галузі, підприємств, об'єднань, ресурсів; засіб задоволення суспільних потреб; найважливіший фактор росту національного багатства країни; критерій оптимальності планів виробництва матеріальних благ, використання ресурсів і національного багатства. Меншість учених розглядає економічний потенціал підприємства як взаємопов'язану сукупність ресурсів та можливостей підприємства, яка визначає перспективи його діяльності.

І.П. Отенко вже застосовує функціональний підхід до його визначення, поділяючи потенціал підприємства на виробничий, маркетинговий, фінансово-інвестиційний та інноваційний [22, с. 19]. Цей підхід не відтворює ринкову діяльність підприємства та не враховує можливості, що існують.

Використовуючи функціональний підхід, виділяють управлінський, організаційний та ресурсний структурні складники потенціалу підприємства, де блок ресурсних можливостей містить такі види ресурсів: трудові, технічні, технологічні, фінансові й інформаційні. Запропоноване виділення блоків можливостей відповідає системі цілей підприємства, які направлені на: задоволення потреб індивідів, що входять в організацію; вдосконалення структури організації до внутрішніх та зовнішніх змін; перетворення ресурсів для досягнення певного результату. Однак виділення потенціалу управління підприємством та організаційного потенціалу в окремі складники і можливості управління представляється недостатньо аргументованим.

О.І. Олексюк [21, с. 16] визначає потенціал підприємства як максимально можливу сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ринковий складник) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Є.В. Попов у більшості своїх досліджень розрізняє виробничо-економічний потенціал підприємства та його ринковий потенціал. На думку автора, «...ринковий потенціал являє собою максимально можливий обсяг реалізації за заданого рівня забезпеченості ресурсами...» [23, с. 73].

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що для функціонального підходу характерно виділення функціональних сфер діяльності підприємства і розгляд кожної з них як окремої складової частини потенціалу підприємства. За функціонального підходу під час структуризації потенціалу підприємства зазвичай виділяють виробничий, фінансовий, інноваційний (науково-технічний), маркетинговий, кадровий потенціал. Окрім того, виділяються управлінський, інформаційний, комунікаційний, збутовий (хоча переважно його вважають частиною маркетингового) потенціали підприємства. Економічний потенціал розглядається як самостійна економічна категорія – елемент системи вищого порядку, а елементами другого порядку є виробничий, науково-технічний, трудовий, природно-ресурсний та інший потенціали.

В останній час науковці розглядають комплексний підхід до визначення потенціалу, що дає змогу представити економічний потенціал у вигляді поєднання елементів функціональних сфер діяльності підприємства і груп ресурсів (кадрових, матеріальних, технічних, фінансових, інформаційних, технологічних), які забезпечують кожен із них [5; 12; 17].

О.І. Гончар дає визначення потенціалу підприємства як здатності підприємства реалізовувати можливості щодо здійснення статутної діяльності, досягнення максимального позитивного результату.

тату та забезпечення розвитку [24–26]. Вчений, підсумовуючи еволюційний розвиток категорії «потенціал підприємства», робить висновок: «... Загалом, усе це свідчить, що й досі домінує однібокий підхід до економічного трактування суті потенціалу – або як до сукупності ресурсів, або як до здатності господарської системи випускати продукцію, або як до можливості виробничих сил досягти певного ефекту...» [24, с. 245].

М.В. Савченко вважає, що методологічними положеннями до розкриття змісту економічного потенціалу підприємства є система взаємозв'язку цієї категорії з іншими категоріями – потребами та економічними інтересами підприємства [27, с. 18]. Науковець на підставі аналізу публікацій, присвячених дослідженню поняття «економічний потенціал», виділила низку суперечливих підходів до розуміння сутності цього поняття. Висновки щодо критичного аналізу термінології узагальнено у розроблених нею методологічних положеннях про те, що:

1) низка визначень розкриває один аспект економічного потенціалу і здатність господарського механізму виконувати виробничу функцію;

2) в інших визначеннях підкреслено тільки соціальну рису економічного потенціалу, тоді як економічний потенціал однаковою мірою залежить і від рівня розвитку господарської системи, рівня досконалості і структури продуктивних сил суспільства;

3) частина визначень розкриває лише кількісну характеристику реально досягнутого економічного розвитку та не враховує невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів;

4) низка дослідників наводять кілька визначень із різними акцентами.

Науковець О.В. Лепьохіна на підставі узагальнення методологічних підходів до розуміння категорії «економічний потенціал» зазначає, що серед учених немає єдиної думки ні у визначенні цієї категорії, ні у співвідношенні з іншими категоріями, ні в структурній будові економічного потенціалу. Але водночас автор виділяє загальні ключові позиції до визначення економічного потенціалу, що тією чи іншою мірою наявні в усіх трактуваннях, які ним досліджувались: потенціал розглядається як засоби, запаси, джерела, що наявні та здатні бути мобілізованими, приведені в дію, використаними для досягнення поставленої мети [28, с. 36].

Досліджуючи методологічні основи сутності економічного потенціалу, Р.Б. Матковський вважає, що деякі групи теоретичних визначень подаються вченими з позиції характеристики змісту без визначення сутності категорії [29, с. 17]. Крім того, відзначає, що в одних випадках головну увагу приділяють умовам і факторам, які визначають величину потенціалу, в інших – характеристиці їх використання, а в третіх – з'ясуванню сутності економічного

потенціалу, обмежуючись або вузькогалузевим підходом, або виділенням деяких основних галузей. На його думку, більшість визначень не розкриває соціально-економічної специфіки економічного потенціалу і його залежність від характеру існуючих виробничих відносин [29, с. 18].

Підсумовуючи вищесказане, можна констатувати існування досить значної кількості розбіжностей у визначеннях поняття «економічний потенціал підприємства», що пояснюється відсутністю серед дослідників спроби комплексного розкриття відповідного поняття і виділення ними лише якоїсь однієї його складової частини. У публікаціях і теорії потенціалів значна увага приділяється поняттю «економічний потенціал», але аналіз цих публікацій виявляє значні відмінності у визначенні цього поняття, розумінні його сутності та елементів, що його становлять.

Тому вважаємо за необхідне дати визначення категорії «потенціал підприємства» у такій редакції: економічний потенціал підприємства – це динамічна здатність підприємства реалізовувати свої можливості щодо здійснення господарської діяльності для досягнення максимального позитивного результату та інноваційного розвитку в нестабільному зовнішньому середовищі.

Вказуючи на значення потенціалу на рівні підприємства І. Ансофф зазначав, що «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним із кінцевих продуктів стратегічного управління. Стосовно підприємства цей потенціал полягає, з боку «входу», – у фінансових, сировинних і людських ресурсах, інформації; а з боку «виходу» – виробленої продукції і послуг, випробуваних із точки зору потенційної прибутковості; із набору правил соціальної поведінки, дотримання яких дає організації змогу постійно добиватися своїх цілей» [30].

У сучасній зарубіжній економічній літературі замість категорії «економічний потенціал» поширення набула наукова теорія, що базується на створенні здатностей підприємства для найкращого використання конкурентних переваг підприємства.

Можна слушно зауважити що, місце категорії «потенціал підприємства» у зарубіжній економічній науці витіснила теорія «динамічних здатностей» (Dynamic Capabilities). Дана теорія гармонійно пов'язує поняття здатностей і можливостей підприємства, а отже, втілює в собі основи управління потенціалом підприємства, оскільки, по-перше, враховує мінливість зовнішнього середовища підприємства, наголошуючи на існуванні можливостей, а також на необхідності розвитку компетенцій-здатностей – знаходити і використовувати дані можливості. Динаміка – це здатність відновлювати компетенції відповідно до змін зовнішнього бізнес-середовища. Здатності підпри-

емства – це ключова роль стратегічного менеджменту і адаптації, інтеграції та підтвердження організаційних і функціональних компетенцій для порівняння їх із вимогами мінливого зовнішнього середовища. Під динамічними здатностями слід розуміти можливості фірми інтегрувати, будувати і розпізнавати внутрішні та зовнішні компетенції відповідно до швидких змін зовнішнього середовища. Своєю чергою, концепція підприємства, що ґрунтується на ресурсному підході, вважається такою, що має описовий характер і не дає можливості досліджувати бізнес-процеси [26].

Ресурсний підхід розкриття сутності економічного потенціалу підприємства розглядається в рамках теорії динамічних здатностей, так званої «парадигми динамічних здатностей» (Dynamic Capabilities Paradigm), запропонованої Д.Дж. Тісом. Ця теорія «визначає, в якому напрямі слід розширяти існуючі внутрішні і зовнішні компетенції фірми, аби відповідати змінам зовнішнього світу» [31]. Таким чином, ця теорія повністю співвідноситься з трактуванням потенціалу підприємства як реальної можливості, оскільки відображає її суть – здатність до розвитку дійсності. П. Друкер називає здібності й уміння компетенцією підприємства, визначаючи її як здатність створювати найбільшу цінність для споживача. При цьому він стверджує, «...що у конкурентному середовищі підприємству, щоб досягти успіху, треба мати не просто необхідні компетенції, але володіти «визначальною» або «винятковою» компетенцією, яка дасть змогу перемагати конкурентів у боротьбі за споживача. Визначальні та виняткові компетенції можуть створювати лише працівники...». Але для того щоб ці компетенції не перейшли до конкурентів, на підприємстві мають бути створені певні передумови, котрі, як правило, залежать від стану

управління. Отже, потенціал підприємства не тільки визначається сукупністю природних умов і ресурсів, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей, але й такими чинникам, як компетенції і знання персоналу, рівень кваліфікації, мотивації управлінців, зв'язки зі споживачами, стан інтеграційних процесів. Не менш важливу роль відіграють методи управління, від яких залежить вибір стратегій і цілей розвитку підприємства, визначення пріоритетів і критеріїв ефективності його функціонування.

Трактування категорії потенціалу підприємства з теорії «динамічних здібностей» можна використовувати для характеристики [31]:

- потенціалу основних засобів, нематеріальних активів та оборотних засобів підприємства;
- можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси в економічні блага або використовувати їх для досягнення встановленої мети;
- виробничого потенціалу підприємства, під яким розуміють сукупність наявних та потенційних можливостей щодо забезпечення ресурсами виробництва.

Управління можливостями розглядається в межах теорії підприємства та стратегічного менеджменту. Цей напрям активно досліджувався такими зарубіжними вченими, як Г. Пізано, Д.Дж. Тіс, Е. Шуен та ін. Управління можливостями розглядається ними як процес створення динамічних здатностей підприємства, процес формування яких відбувається в руслі процесу «сприйняття – «зчитування» можливостей – управління загрозами/трансформації». Структуру динамічних здатностей, створену як процес управління можливостями, надано в табл. 1

Як видно з табл. 1, управління динамічними здатностями формується із сукупності процесів,

Таблиця 1

Структура динамічних здатностей підприємств

Динамічна здатність	Основа	Мікроснова
Зчитування (сприйняття)	Аналітична система (та індивідуальні здатності) вивчати і відчувати, фільтрувати, розділяти і перевіряти можливості	Процес управління внутрішніми дослідженнями і розробками та відбір нових технологій
		Процес підключення постачальників і додаткових інновацій
		Процес підключення зовнішніх розробок науки і техніки
		Процес ідентифікації цільових ринкових сегментів, зміни споживчих потреб
Оволодіння	Функціональна основа	Описання споживчих рішень і бізнес-моделі
		Відбір способів прийняття рішень
		Відбір підприємницьких меж управління штатом та «контролюючої» платформи
		Побудова лояльності та зобов'язань
Управління загрозами/трансформації	Продовження регулювання і перебування специфічних матеріальних та нематеріальних активів	Децентралізація та декомпозиція Взаємоспеціалізація Управління Управління знаннями

направлених на пошук і розвиток нових можливостей та створення здатностей для їхньої реалізації. Особливість даного підходу до процесу формування потенціалу – акцент передусім на функціональне значення заходів щодо винайдення та реалізації можливостей, а не на засоби його здійснення. «... Управління підприємством використовує динамічні здатності для об'єднання, побудови та реформування внутрішніх і зовнішніх компетенцій».

За визначенням Д.Дж. Тіса [31], «динамічні здатності – це потенціал фірми в інтегруванні, створенні і реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для того, аби відповідати змінам зовнішнього середовища». Таким чином, динамічні здатності формують передумови зміни компетенцій підприємства відповідно до змін його можливостей – зовнішніх і внутрішніх. Тому процес реалізації і розвитку потенціалу підприємства можна визначати через його динамічні здатності, які є універсальним конструктом впливу на можливості та їхні джерела.

Сутність таких компетенцій «полягає в тому, що їх не можна отримати готовими, оскільки неможливо точно повторити характерні риси внутрішньої організації підприємства, просто скопіювавши сукупність організаційних одиниць, виявлених у формальних контрактах» [31]. Наприклад, до внутрішніх компетенцій можна віднести «виробничий процес, продукцію, НДДКР (ноу-хау, здатність створювати конкурентну продукцію); наявність ефективних бізнес-процесів (управління проектами, збут, маркетинг, планування і бюджетування, мотивація персоналу, наявність унікальних технологій, спеціальних виробничих активів, які недоступні конкурентам), наявність кваліфікованого персоналу, який не може бути легко знайдений на ринку і підготовка якого потребує часу». До зовнішніх – «географічне охоплення, ринкове позиціонування», «зв'язки з постачальниками і споживачами, можливості лобювання, знання ринку, розуміння мінливих потреб кінцевих споживачів, здатність швидко і гнучко реагувати на масштабні зміни попиту, зберігаючи стійкість, репутацію і кредитну привабливість фірми або здатність забезпечення достатнього рівня фінансування в достатньому обсязі в короткі строки і за прийнятною вартістю».

У цілому ж і статичні, і динамічні здатності підприємства, що формують його компетенції щодо реалізації можливостей, цілком відповідають процесу управління: «планування – зчитування можливостей, організації, координації, мотивації – оволодіння можливостями та управління загрозами/трансформації, контроль – зчитування».

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, важливим під час управління потенціалом підприємства є врахування здатності до реалізації та розвитку кожного елементу потенціалу підприємства,

формування компетенцій впливу та можливостей. Саме тому їх формування та вдосконалення слід розглядати як ключовий елемент управління потенціалом, результативність якого, своєю чергою, залежить від правильної ідентифікації структурних елементів потенціалу підприємства та самої суті економічного потенціалу підприємства.

Це дає можливість зробити висновок про те, що процеси формування потенціалу підприємства та фактори, які на нього впливають, указують на те, що джерелами можливостей підприємства виступають такі носії, як: товари споживачі продукції та власники – для ринкових можливостей; майнові ресурси, персонал – для виробничих; фінансові ресурси – для інвестиційних можливостей підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2002. – 1440 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
3. Этимологический словарь русского языка / Под ред. Н.М. Шаинского. – М., 1994. – 588 с.
4. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К. : Книгодрук, 2000. – 704 с.
5. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
6. Анчишкин А.И. Наука – техника экономика / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1989. – 384 с.
7. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1973. – 294 с.
8. Абалкин Л.М. Диалектика социалистической экономики / Л.М. Абалкин. – М., 1981. – 351 с.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
10. Ремизова И.Н. Оценка и механизм активизации рыночного потенциала предприятия : дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 / И.Н. Ремизова. – Белгород, 2000. – 184 с.
11. Щелкунов В.І. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України / В.І. Щелкунов, О.В. Різниченко, В.А. Паламарчук. – К. : Наук. думка, 2003. – 188 с.
12. Гречан А.П. Методологічні основи розвитку легкої промисловості на інноваційних засадах : дис. ... д.е.н. : спец. 08.07.01 / А.П. Гречан. – К., 2005. – 459 с.
13. Калінеску Т.В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток : [монографія] / Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, О.Д. Кирилов. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
14. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2005. – 261 с.
15. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств : дис. ... к.е.н. : спец. 08.06.04 / Л.В. Скоробогата

Лариса Вікторівна ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 220 с.

16. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 94 с.

17. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський [та ін.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

18. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : дис. ... к.е.н. : спец. 08.06.01 / М.В. Савченко. – Харків, 2004. – 190 с.

19. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства / В.І. Хомяков, І.В. Бакум. – К. : Кондор, 2009. – 400 с.

20. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблудська, О.О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

21. Олексюк О.І. Управління потенціалом акціонерних товариств : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О.І. Олексюк. – К., 2001. – 24 с.

22. Отенко І.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко. – Х. : ХНЭУ, 2004. – 216 с.

23. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М. : Экономика, 2002. – 600 с.

24. Гончар О.І. Еволюція категорії «потенціал підприємства» та її роль в економічних дослідженнях /

О.І. Гончар // Вісн. Хмельницьк. нац. університету. – 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 245–247.

25. Гончар О.І. Генезис теорії управління потенціалом підприємства / О.І. Гончар // Вісн. Донец. нац. університету. Серія В: економіка і право. – 2012. – Спецвип. – Т. 2. – С. 324–331.

26. Гончар О.І. Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції : монографія / О. І. Гончар. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – 333 с.

27. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / М.В. Савченко. – Х., 2004. – 21 с.

28. Лепьохіна О.В. Фінансова та економічна взаємозалежність потенціалу підприємства / О.В. Лепьохіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 127–136.

29. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання : автореф. ... дис. канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Р.Б. Матковський. – К., 2003. – 20 с.

30. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

31. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management [Electronic recourse] / David J. Teece, Gary Pisano, Amy Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – № 18(7). – P. 509–533 Mode of access : <http://pages.stern.nyu.edu/~eyoon/seminar/CrossDisciplinary/Teece.pdf/>.