

СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ

Вітковський Юрій Петрович

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (м. Харків, Україна)

ORCID: 0000-0001-5806-8671

vice-rector@khtn.usg.info

У статті розкрито сутність економічного потенціалу підприємства, надано його характеристики як системи, визначено ключові властивості з позиції ресурсної, функціональної та ресурсно-цільової концепцій. Ідентифіковано основні компоненти економічного потенціалу та розкрито їх роль у розвитку суб'єктів аграрного бізнесу в сучасних економічних умовах. Обґрунтовано доцільність використання функціональних та економіко-математичних моделей для дослідження економічного потенціалу підприємств. Окреслено основні підходи до формування економічного потенціалу, які враховують організацію систем використання ресурсів та направлені на досягнення стратегічних цілей підприємства. Наведено основні характеристики та структурні особливості економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, суб'єкт господарювання, аграрний сектор, інноваційно-інвестиційна модель розвитку, науковий підхід, компоненти потенціалу підприємства.

DOI: <https://doi.org/10.32845/bsnau.2019.4.8>

Постановка проблеми. Постійний розвиток вітчизняної економіки в умовах сталого розвитку та глобалізації потребує активних механізмів формування, використання та підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу. Передумовами стрімкого відтворення інноваційно-інвестиційного потенціалу є побудова систем його формування на засадах акумуляції та використання джерел інвестиційного та ресурсного забезпечення. При цьому загострення проблеми ресурсного забезпечення інноваційного розвитку аграрних підприємств та об'єднань виокремлює необхідність дослідження сутності, класифікацій, сучасних підходів до розуміння, проблемних питань формування джерел забезпечення інвестиційного потенціалу, як національної економіки, загалом, так і окремих суб'єктів господарювання в аграрній сфері, зокрема, в контексті забезпечення стабільного характеру економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам вивчення організаційно-економічних засад розвитку економічного потенціалу присвячені наукові праці О. Амосова, Л. Балабанової, О. Витвицької, М. Дем'яненка, Л. Дикань, С. Ілляшенка, І. Крюкової, О. Красноурецького, Ю. Лупенка, П. Макаренка, К. Макконела, Т. Маренич, В. Павлової, В. Онегіної, О. Панухник, А. Пересади, М. Портера, А. Сміта, Д. Рікардо, Н. Тарнавської, Ж. Тіроля, Р. Фатхудинова, Б. Язлюка та ін. Однак, проблемні питання розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів аграрного бізнесу потребують подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення підходів до формування структури економічного потенціалу підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи потенціал підприємств як складну економічну систему, слід відзначити наступні методологічно важливі результати та положення. У загальному вигляді поняття «система» (з грец. - ціле, що складено з окремих частин) представляє собою безліч та сукупність елементів, які вступають до взаємодії, при цьому повністю один від одного залежать та є певною цілісністю та єдністю.

Відповідно до вищевикладеного, економічні системи можна досліджувати як упорядковані сукупності господарських взаємозв'язків і відношень, що встановлені в процесах виробництва, обміну та споживання товарів на різних рівнях.

Потенціал суб'єктів бізнесу, як складну економічну систему, слід досліджувати з різних точок зору, що розкрито у дослідженнях [1-8]. При цьому ґрунтуватись необхідно чи на ресурсній концепції (тобто сукупності ресурсів та зв'язків), чи на функціональній концепції (тобто сукупності функцій, що забезпечуватимуть реалізації можливостей), ресурсно-цільовій концепції (тобто сукупності ресурсів для досягнення окремих результатів та мети) та інших концепцій. Залежно від проблематики та завдання, що поставлені перед суб'єктами бізнесу, кожна з приведених концепцій мають право на існування, в першу чергу, через свої відносності.

Якщо проводити аналогії у виокремленні елементів потенціалів, які є відкритими економічними системами підприємств, то, у відповідності до таких концепцій, потенціал можна описати наступними системоутворюючими характеристиками:

1) зовнішнє оточення - вхід (для постачальників ресурсів), вихід із систем (для клієнтів), зв'язками із зовнішнім середовищем, зворотніми зв'язками;

2) внутрішня структура - сукупність взаємозалежних обмежених ресурсів, компетенції, що забезпечуватимуть перерозподіл входів у виходи системи і досягнення мети системи через реалізацію бізнес-процесів.

Потенціали підприємств характеризуються властивостями, що типові для будь-яких економічних систем, зокрема: цілісність, взаємозв'язок і взаємодією елементів, складність, комунікативність, ієрархічність, множинність опису, здатність до розвитку, альтернативність форм функціонування та розвитком, пріоритетністю інтересів систем глобального рівня, пріоритетом якості, потужністю.

Властивості цілісності, у відповідності до теорій систем, означатимуть, що система існує як єдине ціле. Потім визначену систему можна членувати на окремі компоненти. Ці окремі компоненти існуватимуть лише через наявність цілого.

Тобто, не елементами складено одне ціле, а навпаки, єдине ціле породжено при своєму розчленуванні на окремі елементи системи. Це, в свою чергу, складає сутність основних постулатів теорій систем - їх первинності. У цілісних системах окрема частина функціонує спільно, складаючись в сукупний процес функціонування систем як цілого.

Дослідження структурних характеристик економічного потенціалу підприємства, дозволяє виділити окремі елементи та проаналізувати їх взаємодію у сукупній системі. Слід також звернути увагу, що економічний потенціал суб'єктів бізнесу є складною системою, що пов'язує між собою всі елементи за підсистемами (кадровий потенціал, виробничий, організаційно-управлінський, інноваційний). Тому розподіл зв'язків між окремими елементами даної системи є необхідним. Кожний компонент можна розглядати лише в його взаємозв'язку з іншими елементами системи. Так, компоненти виробничого потенціалу, як відкритої соціально-економічної системи, являють собою сукупність взаємозалежних елементів: технічний, кадровий, інформаційний й інших.

Для початку доцільним є досліджувати компоненти виробничого потенціалу як цілого, його властивостей та зв'язків із внутрішнім і зовнішнім середовищами і лише потім за елементами всередині нього. Виробничий потенціал має право на існування не тому, що в його форфункціонуванні й постійному розвитку окреме місце займають, наприклад, одиниці технічного обладнання, а, через те, що одиниці цього обладнання задіяно з урахуванням формування виробничого потенціалу.

Кадровий потенціал підприємств складено із працівників та спеціалістів високої кваліфікації, кожен спеціаліст є особистістю з покращеним рівнем професіоналізму. Разом з цим, віддача у сукупному кадровому потенціалі невисока. Це можна пояснити тим, що на підприємствах не організовані взаємодії між спеціалістами, як головними складовими обраного кадрового потенціалу. Результативність використання кадрового потенціалу господарюючого суб'єкта має бути більше за суми результативностей професійно-особистісних потенціалів кожного окремого спеціаліста через реалізацію ефектів взаємодії, ефектів синергії. Менеджмент результативний, якщо $2 + 2$ дорівнюватиме 5, у випадку коли додаткову одиницю отримано за рахунок налагоджених взаємодій компонентів системи.

Через складності і неможливості пізнання окремих параметрів і властивостей економічного потенціалу господарюючих суб'єктів, як системи, виникають необхідності дослідження їх окремих сторін чи аспектів, що можна характеризувати множинністю описування систем. Так, для дослідження економічного потенціалу підприємств можна використовувати моделі: функціональні чи економіко-математичні. Кількість обраних показників та факторів, що враховуватимуться в процесах моделювання, залежатиме від мети опису, складностей об'єктів, якостей наявної інформаційної бази й інших чинників.

Процеси формування економічного потенціалу суб'єктів є одними зі шляхів їх економічної стратегії і передбачають формування й організацію систем використання ресурсів. При чому формування визначених компетенцій має відбуватись таким чином, щоб результати їх взаємодії були факторами успіху в отриманні оперативної стратегічної, тактичної мети діяльності підприємств. При

цьому слід використовувати наступні наукові підходи:

1. Системний підхід, який є одним з головних у процесах формування економічного потенціалу підприємств. При його використанні на засадах маркетингових досліджень формуються основні параметри для виходу - товар або послуга: що зробити, з якими характеристиками якості, з якими затратами, для яких можливостей реалізації, у які строки, за якими цінами тощо. Параметри та характеристики виходу мають бути конкурентоспроможними. Потім необхідним є визначення параметрів входу. До них відносять окреслення потрібних ресурсів й інформації для реалізації внутрішніх бізнес-процесів. Зворотній комунікаційний зв'язок між постачальницькими структурами (входом), потенційними клієнтами (виходом), окресленим зовнішнім оточенням і економічним потенціалом підприємств необхідне для адаптації потенціалів як систем до змін вимог споживачів до товарів, параметрів функціонування обраного цільового ринку, появи організаційних та технічних інновацій у даній сфері.

2. Маркетингові підходи передбачають формування можливості підприємств орієнтуватись на споживача. Це означатиме, що функціонування будь-якого компонента економічного потенціалу має ґрунтуватись на дослідженні та прогнозуванні ринкової потреби, дослідженні та прогнозуванні рівня конкурентоспроможності суб'єктів бізнесу та можливості отримання конкурентних переваг тощо.

3. Функціональні підходи передбачають пошуки нових, інноваційних, оригінальних техніко-технологічних рішень для якнайповнішого задоволення існуючих або потенційних запитів споживачів. Потреби в такому випадку розглядаються як сукупності функцій, які необхідним є виконати для їх повного задоволення.

4. Відтворювальні підходи, орієнтовані на постійне оновлення та інноваційність виробництва товарів з меншою ресурсоемністю та вищими якісними характеристиками у порівнянні з аналогічними товарами на обраному цільовому ринку для задоволення потреб споживачів. Це означає, що головними компонентами вказаних підходів є обов'язковість використання баз порівняння (тобто окремих обраних показників аналогічних товарів на обраний момент часу, скорегований до початку освоєння нових товарів або випереджаючи їх) в процесах планування та організації відтворювальних процесів.

5. Інноваційні підходи, які орієнтовані на процеси активізації інноваційної діяльності суб'єктів бізнесу, інструментами яких мають стати чинники впливу, основні фактори виробництва й інвестиційне забезпечення інноваційно діяльності.

6. Нормативні підходи полягають у встановленні для важливіших компонентів економічного потенціалу нормативів: якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку тощо;

7. Комплексні підходи передбачають необхідності врахування економічних, екологічних, технічних, організаційних, соціальних та інших обраних аспектів діяльності підприємств. Якщо навіть один з них залишається поза увагою, то проблему не буде цілком вирішено.

8. Інтеграційні підходи у процесах формування економічного потенціалу підприємств націлені на дослідження посилення зв'язків, об'єднань та посилення взаємодій між окремими компонентами.

9. Динамічні підходи, пов'язані з необхідністю дослідження економічного потенціалу через діалектичний розвиток, із встановленням причинно-наслідкових взаємозв'язків і підпорядкованості, що можливо на основі дослідження ретроспективного аналізу поведінки в аналогічних системах на окремому тимчасовому відрізку.

В економічній науковій літературі розглядають різноманітні підходи щодо визначення структури економічного потенціалу підприємств. Більшість з них розглядають ресурсне забезпечення структури потенціалу, однак враховує також наявні різноманітні кількісні складові. Так, можливим є до їх складу включити лише засоби праці, а в іншому випадку - предмети праці й робочу силу, з третьої сторони - робочу силу, засоби праці та природні ресурси, що можна використовувати у процесах виробництва, з четвертої сторони - предмети праці, засоби праці та робочу силу. Існує також більш широке поняття структури економічного потенціалу підприємств, доповнене дослідженням системою інформаційного забезпечення, досвіду передового господарювання тощо.

Науково-технічний потенціал господарюючих суб'єктів являє собою узагальнюючу характеристику рівня наукової складової забезпечення процесів виробництва. Зокрема, віднесено: науку, техніку, технологію, інженерну справу, виробничий досвід, можливість і ресурсне забезпечення, у тому числі наявність науково-технічних кадрів у розпорядженні підприємств для вирішення науково-технічного завдання та досягнення відповідної поставленої мети.

Управлінський потенціал представлений навичками й властивостями управлінців на всіх рівнях та структурах організації, формування, функціонування та створення відповідних умов для конкурентоспроможного розвитку соціальної та економічної систем суб'єктів бізнесу. У загальному вигляді вони є інтеграційними функціонально-структурними і нематеріальними елементами потенціалу.

Потенціал організаційної структури та структури управління - це загально корпоративний формальний і неформальний управлінський механізм формування та функціонування підприємств. Він втілює рівень результативності організації функціонально відокремлених елементів в системі і характеру взаємозв'язку між ними.

Маркетинговий потенціал господарюючого суб'єкта можна представити через властивості підприємств систематизованим чином та планомірно спрямовувати свої базові функції на повніше задоволення потреб потенційних споживачів, а також ширшого використання ринків потенційного збуту. До названих базових функцій в цьому випадку віднесено визначення запитів потенційних споживачів та обсяги попиту, організацію виробництва, продажів і після-продажного обслуговування тощо. У структурах маркетингового потенціалу суб'єктів бізнесу окремо слід виділяти логістичний потенціал.

Враховуючи функціональні особливості і структурний зріз логістичних процесів в системах господарюючих суб'єктів за, в першу чергу, предметними ознаками - логістичний потенціал підприємств слід визначати як максимальну продуктивність чи функціональні можливості систематично інтегрованих внутрішніх структур.

Загалом, логістичний потенціал суб'єктів бізнесу в кожній окремій сфері включатиме логістику персоналу,

логістику матеріалів і готової продукції, логістику інформаційних потоків тощо.

Трудовий потенціал представлений персоніфікованою робочою силою, яку розглядають у сукупності всіх якісних характеристик. Таке поняття дає можливість, в прешу черу, оцінювати рівень результативності використання потенційної можливості як окремого працівника, так і сукупності робітників, загалом. Таке є необхідним для можливостей активізації людських факторів. А, по-друге, забезпечить якісну структуровану збалансованість для постійного розвитку особистих й упредетнених визначених за необхідністю факторів виробництва.

Інфраструктурний потенціал являє собою збалансовану за виробничими потребами можливість підрозділів, господарств та окремого взятих служб забезпечувати необхідні та відповідні характеристики для умов діяльності основного виробництва у головних підрозділах підприємства з одночасним задоволенням соціальних запитів персоналу. При гіпертрофованому напрямі функціонування інфраструктурних складових потенціалу господарюючих суб'єктів зможуть виконуватись роботи чи надаватись певні виробничі послуги іншими сторонніми організаціям та окремим суб'єктам бізнесу.

Інформаційний потенціал підприємств представлений найважливішими складовими технічної, технологічної й управлінської баз сучасного підприємства. Він формує єдність організаційних, технічних й інформаційних потоків та можливостей, що забезпечуватимуть процеси підготовки й прийняття відповідних управлінських рішень. Інформаційний потенціал впливатиме на характері та специфічність процесів виробництва через збирання, обробки зберігання, а також оперативного розповсюдження інформаційних матеріалів та відповідних ресурсів.

Виробничий потенціал підприємств представлений системою взаємозалежних компонентів, які можуть виконувати різноманітні функції в процесах забезпечення виробництва товарів, а також досягнення інших цілей для постійного та конкурентоспроможного розвитку підприємств.

Відмітними характеристиками економічного потенціалу підприємств вважають наступні: цілісність економічного потенціалу, складність економічного потенціалу, взаємозамінність економічного потенціалу підприємств, альтернативність його компонентів, взаємозв'язки і взаємодії елементів економічного потенціалу, здатності економічного потенціалу підприємств сприймати елементи новітніх та інноваційних досягнень та здобутків науково-технічного прогресу, гнучкість економічного потенціалу, класовий характер економічного потенціалу, потужність економічного потенціалу.

До структурної особливості слід відносити складність, системність, цілісність, заміненість компонентів, їхній зв'язок і взаємодію. Якісними характеристиками слід вважати здатність компонентів потенціалу до сприйняття досягнень науково-технічного прогресу, гнучкості, потужності економічного потенціалу суб'єктів. Соціально-економічна відмінність полягає у класовості характерів, а також здатності до формування потужності.

Підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств, подолання негативних наслідків та ситуацій в існуючому економічному розвитку, неможливо визначати без оцінювання реального потенціалу.

Висновок. Проведена систематизація теоретичних підходів до розуміння економічного потенціалу дозволила розглядати його, як фактори та джерела зростання й формування економічної потужності країни, як результати розвитку продуктивних сил у галузі та засоби задоволення суспільних потреб, загалом, та як процеси ідентифікації та створення певних спектрів підприємницьких можливостей; формування, структуризації та побудови показників максимально можливих виробничих потужностей й критеріїв оптимальності виробничих планів, зокрема, для окремих суб'єктів аграрного бізнесу.

Однак, зважаючи на реалії сучасного стану функціонування аграрного ринку та результативність основної діяльності його операторів, самозабезпечення виробничими ресурсами та формування лише виробничого потенціалу не дає змогу аграрним підприємствам нарощувати обсяги виробництва та отримувати необхідні конкурентні переваги на певних рівнях ринкової інфраструктури. Таким чином, актуалізація необхідності створення інноваційного потенціалу є невід'ємною складовою їх конкурентоспроможного розвитку.

Список використаної літератури:

1. Бабина О. Є. Потенціал як системна економічна категорія [Електронний ресурс] / О. Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості — 2011— № 36 — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11boetsp.pdf
2. Барабась Д.О. Конкурентний потенціал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д.О. Барабась // Маркетинг: теорія і практика: Матеріали V міжнар. науково-практичної конференції, 25–26 травня 2001 р. – К.: КНЕУ, 2001. – с. 19–20.
3. Коваль Л. В. Економічний потенціал підприємства: сутність та структура [Електронний ресурс] / Л. В. Коваль // Вісник Національний університет "Львівська політехніка.— 2010. — № 690.— Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/11.pdf.
4. Котирева С. О. Сутність та особливості управління економічним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / С. О. Котирева, С. Т. Дуда, К. А. Львівська // Науковий вісник. — 2007. — №17.1 — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntlu/17_1/234_Kotyriewa_17_1.pdf.
5. 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.
6. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / Євген Васильович Лапін. – Х., 2006. – 432 с.
7. Тарасенко І. О. Оцінювання економічного потенціалу підприємства в контексті сталого розвитку / І. О. Тарасенко // Легка промисловість.— 2009.— №4. — С. 40 — 43.
8. Шулік В. А. Сутність інноваційного потенціалу великих промислових підприємств / В. А. Шулік, А. Н. Давидов. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 9, Т. 1. – С. 66 – 85.

Vitkovskiy Yuriy, PhD, Associate Professor, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Kharkiv, Ukraine)

The enterprise economic potential structure in implementation of the development innovation-investment model.

The growth need in the innovative and investment potential of agricultural business entities is driven by the ongoing changes in the global economy. Particular attention needs to be given to the resourcing of the innovation potential of such enterprises. It is proposed to consider the potential of agricultural business entities in the context of the system. The essence of the economic system is determined as an orderly aggregate of economic interconnections and relations established in the processes of production, exchange and consumption of goods at the different levels. It is suggested to consider such a system from the standpoint of resource, functional, and resource targets concepts. The system-forming characteristics of the potential are presented. The main characteristics of the potential are given. The expediency of using functional or economic-mathematical models is substantiated to study the economic potential of enterprises. Approaches to economic potential formation of the enterprise are considered. It is established that the essence of a systematic approach is to determine the interconnections of elements, the identification of the input and output of the system, the presence of feedback. The orientation of marketing approaches is focused on the needs of the consumer. Functional approaches represent the search for innovative solutions, the implementation of which is aimed at meeting existing or potential customer requests. Reproductive approaches determine the need to use comparison bases for the constant updating of goods and products. Innovative approaches are to enhance the innovation performance of agricultural enterprises. The essence of regulatory approaches is based on the use of certain defined standards. Integrated approaches are based on taking into account a group of enterprise activity aspects. Integration approaches are focused and bring together different components of potential. Dynamic approaches take into account the results of a retrospective analysis of enterprise's potential characteristics. The components of economic potential are characterized - production, scientific and technical, management, marketing, logistical, infrastructural, industrial, information potential, etc. The main characteristics and structural features of the enterprise economic potential are outlined.

Key words: *economic potential of enterprise, economic entity, agrarian sector, innovative and investment model of development, scientific approach, components of enterprise potential.*

Дата надходження до редакції: 11.10.2019 р.