

Сьогодні Україна найширше представлена на міжнародних ринках позичкового капіталу. Найбільший обсяг коштів на МФР був залучений Україною шляхом випуску облігацій. Міжнародні ринки облігацій – надзвичайно потужне потенційне джерело мобілізації позичкового капіталу для України. Ключовим є той факт, що Україна все таки дебютувала на цих ринках. Крім того, випуски єврооблігацій і подальша їх реструктуризація дали урядові змогу залучити, зекономити чи звільнити суми порівняно з програмами фінансування міжнародних фінансових інституцій [7, с. 25].

У подальших дослідженнях варто більшу увагу приділити формуванню системи валютного регулювання в Україні в контексті її зовнішньоекономічної стратегії.

1. Новицький В.Є. *Міжнародна економічна діяльність України: підручник*. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с. 2. *Валютне регулювання та контроль: навч. посіб.* / За заг. ред. О.В. Боршикевич. – К.: КНЕУ, 2008. – 400 с. 3. Шемет Т.С. *Теорія і практика валютного курсу: навч. посіб.* / За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2006. – 360 с. 4. Траут Дж., Райс Э. *Позиционирование: битва за умы* / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с. 5. *Економічна енциклопедія: У 3-х т. – Т. 2.* – К.: Видавничий центр “Академія”, 2001. – 848 с. 6. *Міжнародні фінанси в питаннях та відповідях: навч. посіб.* / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – 294 с. 7. Івасів Б.С., Комар В.В. *Міжнародні ринки грошей і капіталів: навч.-метод. посіб.* – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 120 с.

УДК 330.341: 336.13

І.І. Яремко

Львівський національний університет імені Івана Франка,
кафедра економіки підприємства

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ РЕСУРСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ

© Яремко І.І., 2010

Проаналізовано, систематизовано і узагальнено підходи та концептуальні засади характеристики економічного потенціалу підприємства. Розглянуто рівень об’єктивізації величини потенціалу суб’єкта господарювання в контексті ресурсної концепції. Досліджено якісну характеристику неформалізованих показників та індикаторів для оцінювання величини потенціалу економічної одиниці.

Analyzed, systematized and generalized approaches and conceptual basis of characteristics of the economic potential of the enterprise. A level of objectification potential value of the entity in the context of resource concept. The qualitative characteristics unformalized values and indicators to assess the potential economic value of unit.

Постановка проблеми та її зв’язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах динамічного і нестабільного економічного середовища для ефективного використання своїх можливостей суб’єктом господарювання ураховується прояв його динамічних здатностей. Ефективність використання наявного ресурсного потенціалу будь-яким підприємством переважно пов’язується з отриманням прибутку, рівнем рентабельності використовуваних ресурсів. Головним завданням сучасного управління підприємством висувається формування конкурентоздатного потенціалу з метою забезпечення елементарної здатності його функціонування у сучасних

стагнаційних умовах ринкової економіки. Проблема формування продуктивного потенціалу органічно пов'язана з основними завданнями, які постають перед сучасним суб'єктом господарювання в умовах реальної ринкової економіки. Під час управління вітчизняними підприємствами виникає проблема збалансування поточної ефективності (рентабельності) діяльності і створення потенціалу довгострокового функціонування. Ці два завдання, зазвичай, вступають у свою внутрішню суперечність. Перетворення наявних ресурсів у ринкові конкурентні переваги і капіталізація активів (ринкова вартість капіталу підприємства) як домінуюча парадигма сучасного управління підприємства повинно, очевидно, замінити узвичаєну короткострокову концепцію максимізації прибутковості.

Формування економічного потенціалу підприємства водночас демонструє інвестиційну привабливість самого господарського суб'єкта. При цьому авторами, які досліджують проблематику ефективності потенціалу підприємства, достатньо обґрунтовано доводиться, що “тільки одна наявність відповідних ресурсів у будь-якій кількості не відображає ефект їх використання і корисність кожного з них” [1, с. 103]. Цей висновок справедливий передусім до таких складових економічного потенціалу підприємства, як ефективність системи корпоративного управління і оцінена ринковим механізмом вартісна характеристика його неосяжного (інформаційно-інтелектуального) капіталу. Справедливість цього висновку стосується й матеріально-речових об'єктів, коли оцінювати їх вплив на величину потенціалу підприємства, враховуючи постулати ресурсної концепції, а не з позиції наявних активів без урахування їхньої продуктивності та синергетичної сили, яка виникає внаслідок взаємодії різних складових економічних ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій за тематикою формування та визначення економічного потенціалу господарської системи, галузі чи економіки загалом дає змогу відзначити, що координати цієї категорії надмірно широкі – від дуже вузького його розуміння як виробничих можливостей до намагання оцінити соціально-економічну систему загалом. Потенціал розглядається як найважливіша характеристика стабільності підприємства і можливостей його розвитку, продуктивність визначеної кількості наявних економічних ресурсів, їх рентабельність і прибутковість.

Загалом дослідження у сфері потенціалу підприємства формулюють висновок, що ця економічна категорія “визначає напрями розвитку підприємства, враховуючи ринкові умови, зумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є основою для прийняття стратегічних рішень, виступає базовим критерієм управління сучасним підприємством” [2, с. 92]. В останніх дослідження багатьох авторів, розглядаючи потенціал господарського суб'єкта, ураховують його здатність забезпечувати соціально-екологічні стандарти, формуючи своє довгострокове функціонування та досягнення стратегічних цілей. Саме на ресурсній концепції акцентує увагу Н. Краснокутська, досліджуючи поняття потенціалу в контексті розвитку мікроекономічної теорії: “При становленні ресурсної теорії підприємства можна відмітити її спрямованість на інтравертне розуміння сутності потенціалу підприємства через синтез ресурсів і організаційних здібностей” [3, с. 57]. Такої самої позиції дотримуються й інші автори. Так, наприклад, С.В. Козловський доводить, що “визначення економічного потенціалу через сукупність економічних ресурсів у рамках цього дослідження є доцільним” [4, с. 56], а О.О. Андрухова у цьому контексті відзначає, що “...ресурсний потенціал передбачає сукупність запасів... категорія ресурсного потенціалу потрібна для оцінки можливостей майбутнього періоду” [5, с. 110]. У багатьох публікаціях, зокрема й В.О. Козловського та І.В. Причепи, відзначається, що “...багато вчених є прихильниками так званого ресурсного підходу, що визначає інноваційний потенціал як сукупність різних видів засобів, механізмів та ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та інші види ресурсів, у тому числі і людський капітал. Такий же ресурсний підхід відображено і в Концепції державної інноваційної політики держав – учасниць співдружності незалежних держав, ухваленої рішенням економічної ради СНД в 2001 році” [6, с. 161].

Нині є достатня кількість праць, які розкривають різні аспекти потенціалу економічних систем. До того ж у більшості останніх публікацій відзначається важливість і потреба подальших

досліджень у сфері потенціалу та вказується на існуючі значні розбіжності у визначенні цієї економічної категорії, її сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями.

Невирішена частина загальної проблеми. Динамічні ринкові перетворення економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання під впливом глобалізації світової економічної системи, сучасне позиціонування ринків капіталу додатково посилюють вимоги об'єктивності формалізованих даних про реальну величину потенціалу економічної одиниці. Попри це, на теперішній час “існуючі принципи побудови балансу не відповідають економічній концепції контрольованих ресурсів” [7, с. 148], а інші, альтернативні до офіційної фінансової звітності, підтверджені аудитом, системи і моделі характеристики економічного потенціалу суб'єкта господарювання, ґрунтуючись на багатьох суб'єктивних (експертних) індикативних складових тієї чи іншої методики, подають переважно різні кількісні величини цієї категорії.

Мета роботи – систематизувати та розвинути теоретичну базу і концептуальні підходи до визначення сутності і змістової характеристики потенціалу підприємства як його сукупних економічних ресурсів з метою удосконалення методів управління.

Виклад основного матеріалу. Категорія “потенціал підприємства” переважно асоціюється з поняттям “можливості підприємства”, а тому, з суто теоретичного погляду і концептуальних засад будь-якої управлінської парадигми, йдеться не про абстрактні, а цілком оцінювані величини. Незважаючи на те, що навіть правильно, з погляду розглядуваного ресурсного підходу, “оцінені” сумарні ресурси не характеризують потенціал будь-якої господарської системи, оскільки за взаємодії між різними видами активів виникає додаткова продуктивна сила (ефект синергізму), а тому арифметична вартість ресурсів не відповідає потенціалу. Попри це, енциклопедичні і словникові інформаційні джерела переважно подають потенціал макро- і мікроекономічних систем як сумарну величину природних ресурсів, засобів виробництва, науково-технічного і кадрового потенціалу, накопиченого національного багатства тощо. В індустріальній економіці такий підхід, очевидно, з достатнім ступенем вірогідності відтворював погляд на величину і розмір потенціалу. В епоху постіндустріальної (інформаційно-інтелектуальної) економіки таку характеристику потенціалу не можна вважати об'єктивною. У тематичних публікаціях структурну будову економічного потенціалу сучасної економічної одиниці переважно подають у вигляді трьох ієрархічних рівнів: ресурсний, організаційний і управлінський складові потенціалу. Взаємодія цих трьох складових економічного потенціалу (величина ефекту синергізму) спричиняє зміни загального потенціалу підприємства.

Залежно від формату дослідження економічний потенціал виділяють у перерізі економічних систем різного масштабу (країна, регіон, галузь, підприємство). Теорія економічних ресурсів і потенціалу формує понятійний апарат, визначення його структурної будови та різноформатні методичні підходи оцінювання його сумарної (кількісно-якісної) величини, ефективність використання якої переважно здійснюється на основі показників продуктивності виробничих фондів, трудових ресурсів чи загальної рентабельності вкладеного капіталу. При цьому можна відзначити, що наведені постулати мають достатньо виражений характер розгляду фактично використаних ресурсів і активів, а не потенційних можливостей економічної системи. Коректно, на наш погляд, можна стверджувати, що будь-який господарський суб'єкт, здатний функціонувати у сформованих ринкових умовах, має певний потенціал і механізм реалізації своїх потенційних можливостей.

Враховуючи такі передумови, потрібно дотримуватись відправного моменту, за яким потенціал є базовим елементом підприємства, що у своїй субстанції поєднує мету, рушійну силу і джерело його розвитку. Його зміст, зважаючи на сформовану на такій основі конструкцію, найдоцільніше розкрити такими характеристиками: потенціал потрібно розглядати динамічною категорією, яка проявляється у разі його накопичення і використання; реалізація потенціалу співвимірна з його зростанням; реалізація (використання) і формування потенціалу є безперервними і доповнюють один одного.

У економічній літературі співвідносно з поняттям і категорією “економічний потенціал” використовують зрівноважені терміни – “ринковий потенціал”, “економічна сила (потенція)”, “виробничий потенціал”, “національне багатство”, “економічний потенціал країни”, “народногоспо-

дарський потенціал” тощо, вкладаючи у їхнє трактування та характеристику різний зміст та структуроутворювальні складові: “Нова наукова категорія “ринковий потенціал”, який є сукупністю засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності, розроблена в концепції багаторівневих складових ринкового потенціалу” [8, с. 277].

Економічний потенціал національної економіки, галузі, підприємства характеризується обсягами продукту (продукції, робіт, послуг), яких можна досягти в перспективі за оптимального використання сформованих ресурсів. На макрорівні різноформатно розглядаються категорійні поняття “економічний потенціал організації”, “потенціал економічного розвитку підприємства” та “виробничий потенціал підприємства”, зазвичай кількісно визначаючи ці категорії як комбінацію виробничих (внутрішніх) та позавиробничих (ринкових, маркетингових тощо) ресурсів економічної одиниці. Досліджуючи проблематику економічного потенціалу сучасного підприємства, автори достатньо обґрунтовано відзначають, “...що категорія “потенціал підприємства” є доволі абстрактною, оскільки не дає можливості точно та обґрунтовано його оцінювати, до того ж категорія “виробничий потенціал підприємства” звужує сутність першої” [9, с. 260]. Проблемність наукового пізнання і полемичність суворо визначеного формату потенціалу сучасного підприємства, що здійснює діяльність у задекларованій інноваційній моделі вітчизняної економіки, посилює якраз складова “інноваційний потенціал”: “...фактори розвитку та інноваційного потенціалу є головними у розвитку інноваційно-орієнтованих економік” [10, с. 33].

Сьогодні набуває подальшого розвитку концепція потенціалу організації, виокремлюючи аспекти дослідження стратегічного потенціалу, конкурентоспроможного потенціалу, інформаційно-інтелектуального потенціалу, трудового (концепція людського капіталу) тощо видів потенціалу. Очевидно семантичне чи сутнісне категорійне узагальнення не є таким важливим, як його змістове наповнення (навантаження), тобто трактування того, що розуміється під цією категорією в перерізі мікро- і макроекономічного сприйняття: окремі науковці використовують “ресурсний підхід, розглядаючи потенціал підприємства як сукупність наявних ресурсів” [11, с. 42].

В узагальненому вигляді між ресурсами і потенціалом існує принципова різниця, яка полягає в тому, що “ресурси існують незалежно від суб’єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства загалом невіддільний від суб’єкта діяльності” [12, с. 94].

Незважаючи на достатню теоретичну обґрунтованість такого підходу, у практичній площині виникають багато проблемних аспектів у разі встановлення величини потенціалу господарської системи. Наприклад, надзвичайно важко кількісно визначити такі елементи потенціалу, як ефективність системи корпоративного управління, інтелектуальну чи маркетингову складові. Крім того, враховуючи канонічні засади ресурсної концепції, на практиці із усіх реальних активів складно відокремити продуктивні і “погані” (недієві чи навіть “токсичні”) активи в умовах стагнації і рецесії економічного середовища (наприклад, надмірні запаси готової продукції чи частини устаткування за об’єктивного спаду обсягу виробництва).

У сучасній економіці дедалі очевиднішим стає той факт, що економічний потенціал сучасних корпорацій найоб’єктивніше розглядати й оцінювати у тісній взаємозалежності зі станом суспільно-економічних відносин (наприклад, рівня купівельної спроможності покупців, розвитку суміжних галузей економіки тощо), а не лише внутрішніх економічних, технологічних і виробничих ресурсів.

Попри сформульовані і теоретично обґрунтовані засади і пропонувані окремі аспекти розвитку ресурсної концепції (Е. Пенроуз, Дж. Пфедфер, Р. Грант, Р. Нельсон, С. Уінтер, К. Прахалада, Г. Хамел та ін.), сучасна фінансово-економічна криза “виявила” значну частку “поганих”, “токсичних” активів, які за сформульованими критеріями ресурсної парадигми беззастережно належали до потенціалу підприємства. Очевидно подальший розвиток теорії підприємства (посткризової моделі бізнесу) на основі ресурсного підходу повинен урахувати фактори кризи, зокрема й ті, що зумовлювали переоцінку потенціалу (перекапіталізацію активів) господарських систем: “Сучасна глобальна економіка вимагає перегляду сутності економічних понять. Стратегічний потенціал підприємства необхідно розглядати як можливість реалізації стратегічних цілей” [13, с. 12].

Нині економічна теорія характеризує ресурси дещо по-різному, передусім тому, що теорія постіндустріального суспільства (економіки) завершально не сформульована. Значимість (домінування) різних видів ресурсів у різних суспільно-економічних формаціях змінювалися. У доіндустріальній економіці домінуючими були природні і трудові ресурси, а індустріальний пріоритет належав матеріальним ресурсам, у постіндустріальній – визначальними вважають інформаційно-інтелектуальні ресурси, які у значному ступені характеризують потенціал сучасного підприємства чи економічної системи вищого рівня.

Наявні у підприємства економічні ресурси є відправною базою формування економічного потенціалу, позаяк у широкому розумінні поняття “ресурси економічної системи” об’єднують потенційні можливості організації. Потенціал найоб’єктивніше розглядати як реальну і приховану можливість використання продуктивної сили ресурсів, які втілені у різних складових ресурсів організації. Саме тому у багатьох дослідженнях наголошується, що ресурси повинні бути певним (найраціональнішим) способом організовані для реалізації цілей розвитку сучасної економічної одиниці.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасні засади корпоративного управління й теорія фінансового менеджменту раціонально висунули потенціал підприємства ключовим об’єктом в управлінні сучасним суб’єктом господарської діяльності.

Сформульовані ресурсні концепції для цілей стратегічного управління покладаються у своїй основі на ті чи інші базові елементи потенціалу підприємства, які, однак, недостатньо досліджені з позицій їх продуктивного впливу на результативну діяльність підприємства. За матеріалами цього дослідження можна зробити висновок, що ресурсна концепція потенціалу потребує розвитку в частині урахування у її методологічній основі продуктивних активів для забезпечення “посткризової моделі бізнесу” у паритеті з формуванням нової виробничо-економічної системи.

1. Берсуцкий А.Я. Влияние интеллектуальных и информационных ресурсов на эффективность потенциала предприятия / А.Я. Берсуцкий // Академічний огляд – 2009. – № 1. – С. 103–106.
2. Железняк В.В. Аналіз існуючих підходів до розуміння сутності економічного потенціалу в контексті дослідження розвитку поглядів сучасних науковців на цю категорію / В.В. Железняк // Держава та регіони. – 2009. – № 6. – С. 91–95.
3. Краснокутська Н. Дефініція поняття “потенціал підприємства” в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.
4. Козловський С.В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С.В. Козловський // Економіка та держава. – 2010. – № 2. – С. 55–58.
5. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 109–114.
6. Козловський В.О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та основні підходи до визначення / В.О. Козловський, І.В. Причепя // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 5. Т.2. – С. 160–164.
7. Кучеренко Т. Баланс в контексті з ресурсною концепцією капіталу / Т.Кучеренко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 148–159.
8. Сабадирьова А.Л. Основні методологічні аспекти становлення теорії потенціалу підприємства / А.Л. Сабадирьова // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 37. – С. 274–280.
9. Андрухова О.О. Сутність та підходи до формування економічного потенціалу промислового підприємства / О.О. Андрухова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. Т.1. – С. 260–263.
10. Чуприна Е.А. Потенціал конкурентоспособности национальной экономики Украины и пути его повышения / Е.А. Чуприна, К.С. Чуприн // Бизнес Информ. – 2009. – № 9. – С.31–35.
11. Ворсовський О.Л. Теоретико-методологічні основи потенціалу підприємства / О.Л. Ворсовський // Економіка та держава. – 2008. – № 8. – С. 42–44.
12. Куликов П. М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия / П. М. Куликов // Бизнес Информ. – 2009. – № 1. – С. 93–97.
13. Россошанська О.В. Системне формування стратегічного потенціалу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01. – економіка, організація і управління підприємствами / О.В. Россошанська. – Луганськ: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2006. – 19 с.