

6.Ткаченко Т.І. Управління якістю готельних послуг: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.В. Новак. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун.-т, 2006. – 234 с.

7.Управління якістю та забезпечення якості. Терміни та визначення: ДСТУ 3230–95. – [Чинний від 1996–01–07]. – К.: Держстандарт України, 1995. – 34 с.

658.5

*Верхоглядова Н.І., д.е.н., професор, Макарова Г.С., аспірант,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність будь-якого підприємства ґрунтується на формуванні і управлінні економічним потенціалом, який є основою стійкого розвитку на усіх рівнях господарювання. На цьому етапі розвитку, коли зовнішнє середовище функціонування значно ускладнилося, проблема стійкого розвитку підприємства набула нових аспектів у своєму розвитку. Однією з ключових проблем функціонування підприємств є забезпечення необхідного рівня економічного потенціалу, структура і виробничі характеристики якого повинні відповідати вимогам економіки. Умови розвитку кожного підприємства багатоманітні, кожне із них володіє різноманітними можливостями і засобами для вирішення проблем, що виникають. Розробка і застосування показника, який враховує наявні ресурси і кінцеві результати економічної діяльності, є доцільним для оцінок, коректування і прогнозування виробничо-економічної діяльності підприємства.

Зміст і структура усіх ресурсів і резервів підприємства проявляється у їх взаємодії у процесі функціонування, а економічний потенціал є категорією, яка відображає їх єдність. Зростання кризових явищ в економіці України, їх поглиблення, загострення соціальних протиріч потребують трансформації існуючих підходів щодо формування та використання економічного потенціалу підприємства. Вирішення цих проблемних аспектів неможливо без визначення теоретичних підходів до структуризації економічного потенціалу підприємства.

Широкий спектр питань, пов'язаних з розробкою підходів до аналізу структури та оцінки потенціалу підприємства, розкривається в працях І.А. Гуніної, В.В. Ковальова, Н.С. Краснокутської, В.О. Кунцевича, С.В. Лапіна, І.П. Отенко, Р.Ю. Сіміонова та інших.

Чіткого та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу підприємства ще не сформовано. Це пояснюється тим, що дослідження з даної проблеми здійснюються в рамках окремих проявів потенціалу. У результаті накопичено широкий інструментарій оцінки виробничих, фінансових, маркетингових можливостей підприємства, але разом з тим відчувається недолік повноти охоплення та систематизованого підходу в уявленні структури економічного потенціалу підприємства.

Метою статті є проведення аналізу та виділення основних теоретико-методологічних підходів до визначення структури економічного потенціалу підприємства, розкриття його характерних властивостей, що дозволить розробити методіку оцінки економічного потенціалу, ступеню його використання, ефективності діяльності підприємства у цілому, виявити резерви її підвищення.

Економічний потенціал підприємства є складною системою, що має певну внутрішню структуру і характеристики. Структура економічного потенціалу є ключовим фактором, що характеризує тип підприємства, відображає його специфіку і накладає відбиток на поточну діяльність підприємства, а також впливає на формування стратегії його розвитку. Під структурою економічного потенціалу розуміється відносно стійкий спосіб організації його елементів, що характеризує його будову, елементний склад, принцип формування і розвитку [1, с. 82]. Головною особливістю складання структури потенціалу підприємства повинна стати оптимальність, тобто структура повинна містити мінімальну кількість складових, які в свою чергу повинні повною мірою відображати сутність економічного потенціалу підприємства.

Слід зазначити, що відсутність серед дослідників єдиного підходу до визначення змісту поняття економічного потенціалу знайшла віддзеркалення в множинності підходів до структури цієї категорії, її основних елементів. Аналіз наукової літератури дозволив виявити декілька варіантів складу базових елементів економічного потенціалу підприємства, який характеризується:

1. Кількістю і якістю наявних ресурсів (кількість працівників, основні фонди, оборотні кошти, фінансові і нематеріальні ресурси – патенти, технології, ліцензії і т.д.).

2. Здібностями усього колективу до виробництва продукції. У даному випадку мається на увазі освітній, кваліфікаційний, мотиваційний потенціал співробітників.

3. Інноваційними можливостями, тобто можливістю періодичного оновлення виробництва, заміни чи удосконалення технології і т.п.

4. Інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства з переробки і аналізу інформації.

5. Фінансовими можливостями, які визначаються кредитоспроможністю підприємства, його інвестиційною привабливістю, обсягами внутрішнього і зовнішнього боргу і ін.

6. Здібністю до оптимального використання наявних ресурсів, яке у більшості випадків залежить від професіоналізму керівників різних рівнів, від їх здатності своєчасного оновлення організаційної структури підприємства [2, с. 7].

Вважається, що кожний погляд має раціональну основу і право на існування. В зв'язку з цим, при формуванні структури економічного потенціалу підприємств слід дотримуватися певного трактування цього поняття і специфіки галузі. Існуючі пропозиції до структуризації економічного потенціалу підприємства можна розділити на наступні підходи:

1. Ресурсний – ділення на елементи за видами і характером ресурсів.

2. Функціональний – ділення на структуроутворюючі елементи за функціональною ознакою – видами діяльності.

3. Об'єктивно-суб'єктивний – виділення об'єктивних і суб'єктивних складових економічного потенціалу підприємства, що передбачають виділення різних його форм.

4. Системний – «розглядаються можливості і резерви підприємства як відкритої соціально-економічної системи» [3, с. 11].

Підкреслимо, що думки економістів з приводу кількості і складу елементів економічного потенціалу підприємства істотно розрізняються. Це обумовлено в основному тим, що до елементів економічного потенціалу підприємства можна віднести усе, що пов'язано з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найважливіших з цих елементів – складна проблема, що і призводить до різних думок і підходів.

Більшість дослідників обґрунтовують ресурсну структуру економічного потенціалу, однак з урахуванням різної кількості складових. Відповідно до ресурсної концепції, економічний потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати. Найчастіше за даною концепцією в структурі економічного потенціалу підприємства виділяють такі основні елементи [2, с. 8]:

- технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали та ін.);
- технологічні ресурси (технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки);
- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалення, інтелектуальний капітал);
- просторові ресурси (характер виробничих приміщень і території підприємства, розташування об'єктів нерухомості, комунікацій, можливість розширення і ін.);
- інформаційні ресурси (кількість і якість інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище, каналів її поширення, можливість розширення та підвищення вірогідності інформаційної бази та ін.);
- ресурси організаційної структури системи управління (характер і гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів і ін.);
- фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній та ін.).

Так, професор В.В. Ковальов, представник ресурсного підходу до розуміння суті економічного потенціалу, до його структури включає тільки ресурсну складову і дає наступні визначення: «Економічний потенціал підприємства – сукупність майнового і фінансового потенціалів. Майновий потенціал підприємства - сукупність засобів підприємства, що знаходяться під його контролем. Фінансовий потенціал підприємства – характеристики фінансового стану і фінансових можливостей підприємства» [4, с. 45].

Такий підхід з точки зору статичної оцінки економічного потенціалу підприємства корисний. Але, необхідно зазначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики структури економічного потенціалу підприємства. У даному випадку розглядається лише один аспект – ресурси. Проте для оцінки вартості підприємства необхідно розглядати економічний потенціал підприємства як здатність підприємства забезпечувати своє довготривале функціонування і досягнення стратегічних цілей на

основі використання системи наявних ресурсів. У цій ситуації вимагається оцінка не лише ресурсів, що є в наявності у підприємства, але і резервів виявлених в результаті проведеного аналізу використання економічного потенціалу.

Наступний підхід до визначення структури потенціалу підприємства – функціональний, за яким до складу економічного потенціалу входять самостійні складові елементи за видами діяльності – виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційний, соціальний та фінансовий потенціали [5, с. 124]. Але такий підхід також є однобічним, оскільки розглядає кожну з складових економічного потенціалу відокремлено, не враховуючи взаємодію, взаємозамінність та взаємозалежність їх елементів.

Прикладом наступного підходу до визначення структури економічного потенціалу є погляд Р.Ю. Сімонова, який виділяє дві складові економічного потенціалу: об'єктивну – сукупність матеріальних, трудових, фінансових і нематеріальних ресурсів для виробництва продукції; суб'єктивну – здатність працівників використовувати ресурси з максимальною віддачею [6, с. 5]. Варто зазначити, що при такому підході не враховується вплив зовнішнього середовища, який може виявитися суттєвим на структуру економічного потенціалу підприємства, наприклад, маркетингові дослідження можуть виявити потребу в зміні напрямку діяльності або диверсифікації виробництва підприємства, що зробить зайвими окремі активи, або буде потребувати додаткових інвестицій.

Характеризуючи структуру економічного потенціалу підприємства з позицій системного підходу, можна навести погляди вченого-економіста І.А. Гуніної. Економічний потенціал підприємства, на її думку, є системою, що включає сукупність кадрових, фінансових, виробничих, науково-технічних, інноваційних, інформаційних та інших потенціалів (можливостей), спрямованих на забезпечення довгострокового економічного розвитку підприємства на основі прийнятих до реалізації стратегій [7, с. 27].

Системний підхід до структури економічного потенціалу підприємства найбільше відповідає вимогам до його ефективного використання, управління і оцінки, що означає можливість для підприємства одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб замовника в якійсій продукції.

Економічний потенціал підприємства, як система повинен мати наступні властивості: цілісність, складність, взаємозамінність, взаємозв'язок та взаємодія елементів, гнучкість.

Перша з них — цілісність. Вона означає, що всі елементи потенціалу служать загальній меті, що стоїть перед системою. Цілісність потенціалу забезпечується реалізацією в процесі керівництва його формуванням і використанням наступних принципів: спільності і єдності цільової функції для економічного потенціалу і для кожного його елемента; спільності критерію ефективності функціонування і розвитку елементів економічного потенціалу і самого потенціалу в цілому.

Другою розпізнавальною рисою економічного потенціалу підприємства є складність. Вона виявляється насамперед у наявності декількох складових елементів, кожний з яких являє собою сукупність окремих частин, що включають, у свою чергу, більш дрібні елементи економічного потенціалу. Наприклад, економічний потенціал підприємства містить у собі основні виробничі фонди, які серед інших елементів містять робочі машини та устаткування, які об'єднують, у свою чергу, основне технологічне устаткування. Таким чином, економічний потенціал підприємства являє собою сукупність великої кількості первинних елементів.

Іншою ознакою складності є те, що зміни, які виникають у будь-якому одному елементі економічного потенціалу, викликають зміни в інших його елементах. Ще одна ознака складності — наявність у системі зворотних матеріально-речовинних та інформаційних зв'язків між елементами потенціалу.

У якості третьої характерної риси економічного потенціалу слід зазначити взаємозамінність, альтернативність його елементів. Так, збільшення маси основних фондів при одночасному підвищенні рівня їхньої автоматизації значно зменшує такий елемент економічного потенціалу, як робоча сила. Використання більш прогресивних технологічних процесів і принципів організації виробництва зменшує потребу в інших елементах економічного потенціалу.

Взаємозамінність елементів економічного потенціалу не слід розуміти чисто механічно, хоча в її основі лежать технічні і технологічні особливості виробництва (наприклад, заміщення живої праці машинною). Взаємозамінність – проблема в більшому ступені економічна. Тому в якості однієї з форм взаємозамінності елементів потенціалу варто розглядати заощадження виробничих ресурсів у результаті застосування нового обладнання, технології, енергії, інформаційних ресурсів і методів організації керування і виробництва. У зв'язку з цим виникає задача забезпечення ефективних умов взаємозамінності між елементами економічного потенціалу. Однак при цьому повинна враховуватися

та обставина, що ступінь альтернативності елементів економічного потенціалу не залишається постійною, вона змінюється в залежності від економічної ситуації, рівня розвитку економічного потенціалу, а також від особливостей господарської системи: масштабності, характеру діяльності і ступеня її замкнутості.

Вирішення проблеми взаємозамінності елементів економічного потенціалу в кінцевому підсумку зводиться до з'ясування того, чи можуть бути одні елементи замінені іншими, і якщо можуть, то при яких умовах, які особливості цієї заміни, а також які її наслідки для розвитку економічного потенціалу.

Взаємозамінність елементів економічного потенціалу володіє ще однією особливістю, що має, на наш погляд, фундаментальне значення, - здатністю досягати збалансованої рівноваги елементів. Це, з одного боку, означає, що якщо частка одного з елементів зростає за рахунок зниження частки іншого елемента, тому що перший ефективніший, то настане такий момент, коли більш ефективний елемент буде втягуватись в господарський оборот у таких масштабах, що вже зроблять неефективним подальше поглиблення даного напрямку взаємозамінності. Наступить момент, коли обидва використовуваних елементи будуть однаково ефективними чи неефективними для економічного потенціалу — досягасться їхня рівновага. З іншого боку, розглянута особливість свідчить про те, що кількісні характеристики взаємозамінності елементів залежать від пропорцій, що існують між ними. Чим більший розвиток одержав процес заміни одних елементів іншими, тим більше поглиблюється даний процес. В міру розвитку процесу взаємозамінності для заміни кожної одиниці „замінного” елемента потрібно усе більше одиниць елемента, що заміщає.

Четвертою характеристикою економічного потенціалу підприємства є взаємозв'язок і взаємодія його елементів. Взаємодія між елементами економічного потенціалу в процесі виробництва продукції досягається встановленням зв'язків між ними, що забезпечують їх спільне погоджене функціонування, у результаті яких утворюються нові якості, не властиві об'єктам взаємодії. Тому елементи економічного потенціалу підприємства здатні взаємно доповнювати один одного, тобто їхній вплив інтегральний.

П'ятою характерною рисою економічного потенціалу є його гнучкість. Вона свідчить про можливість переорієнтації виробничої системи на випуск нової продукції, використання інших видів матеріалів і т.д. без корінної зміни її матеріально-технічної бази. Вимоги до підвищення гнучкості економічного потенціалу обумовлюються посиленням нестабільності ринкової обстановки, зростанням коливальності обсягу і структури попиту, різким прискоренням темпів науково-технічного прогресу в промисловому виробництві. Як наслідок, безупинно розширюється номенклатура продукції, що випускається. Підвищення гнучкості економічного потенціалу сприяє значній економії живої та упредметненої праці в процесі виготовлення продукції і має велике соціальне значення [8, с.25].

Аналіз складу і структури економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах вимагає їх уточнення. Зокрема, відсутній чіткий і комплексний підхід до структури економічного потенціалу, який би враховував галузеві особливості підприємств. Основними теоретичними підходами до структуризації економічного потенціалу підприємства є ресурсний, функціональний, об'єктивно-суб'єктивний і системний. Дослідження довели, що саме системний підхід до структури економічного потенціалу підприємства найбільше відповідає вимогам до його ефективного використання, управління і оцінки. Економічний потенціал підприємства, як система має характеризуватись такими властивостями, як цілісність, складність, взаємозамінність, взаємозв'язок та взаємодія елементів, гнучкість. Адже на сьогодні наукові напрацювання багатьох авторів показали, що будь-яке підприємство доцільно розглядати саме як економіко-виробничу систему, тому доцільно при визначенні структури економічного потенціалу підприємства використовувати найбільш оптимальну кількість складових, взаємозамінність та взаємозв'язок яких могли б забезпечити підвищення ефективності використання економічного потенціалу у цілому. Отже, потрібні подальші теоретичні дослідження у галузі вивчення економічного потенціалу підприємства, їх результати матимуть великий науковий інтерес і практичне значення.

Література

1. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е.В. Лапин. – Суми: Университетская книга, 2004. – 360 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия : монография / И.П. Отенко – Харьков: ХНЭУ, 2006. – 256 с.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
5. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С.123–130.
6. Симионов Р.Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы / Р.Ю. Симионов // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №2(83). – С. 5–17.
7. Гунина И.А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // Машиностроитель. – 2004. – №11. – С.24–28.
8. Волкова В.Н. Основы теории систем и системного анализа : учеб. для студ. вузов / В. Н. Волкова, А.А. Денисов – СПб: СПбГТУ, 1997. – 510 с.

339.9.328.125

*Румянцев А.П., д.е.н., професор,
Института міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
Бєліков В.С., аспірант,
Київського економічного інституту менеджменту*

ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Інноваційний розвиток країн світової спільноти передбачає використання переваг їх взаємного господарського співробітництва. В цьому зв'язку в якості одного з пріоритетних напрямів інтеграційного економічного співробітництва виступає спільна підприємницька діяльність зацікавлених країн, зокрема, така її складова як міжнародна кооперація виробництва. Світовий досвід розвитку міжнародних коопераційних зв'язків доцільно узагальнювати і виважено застосовувати при реалізації спільних господарських проєктів. Розв'язання даного завдання має сприяти дослідженню сутнісних рис розвитку міжнародної кооперації виробництва за умов її поглиблення як важливої форми зовнішньоекономічної діяльності певної країни.

Дослідженню передумов, змісту, закономірностей, особливостей, тенденцій розвитку міжнародної кооперації виробництва присвячено достатньо праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Передусім, слід відзначити роботи таких вчених як Будкіна В.С., Климка Г.Н., Новицького В.С., Макогона Ю.В., Лук'яненко Д.Г., Сіденка В.Р., Філіпенка А.С., Шниркова О.І., П. Кругмана, М. Гузєка, К. Моргенштейна, А. Балаша, П. Самуельсона та інших. Зокрема варто відзначити позицію по цій проблемі Будкін В.С., Климко Г.Н., Новицький В.С., які вказують на вагоме значення міжнародних коопераційних зв'язків для прискореного розвитку вітчизняної економіки. «Для України, - підкреслюють вони особлива значущість завдання розвивати коопераційні форми пов'язана з тим, що багато вітчизняних підприємств традиційно мали господарсько-технологічні контакти з партнерами у центральній-східній Європі та на території теперішньої СНД» [3, 369]. Цю точку зору також поділяють відомі вчені Лук'яненко Д.Г. та Макогон Ю.В., які вбачають у міжнародній кооперації країн світу, у тому числі і України, один із пріоритетних напрямів поглиблення міжнародного поділу праці у сучасних умовах. «Міжнародне кооперування, - зазначають вони, - означає включення країни у міжнародний поділ праці в рамках так званої вертикальної моделі міжнародного поділу праці, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу у національних кордонах» [6, с. 254].

В цілому серед основних проблем, що висвітлюються у наукових дослідженнях, треба відмітити змістовні характеристики міжнародної кооперації виробництва, особливості становлення, механізм реалізації даного процесу та інші. Проте сутнісні передумови, риси, пріоритетні напрями розвитку міжнародної кооперації виробництва за умов розгортання глобалізації орієнтують на проведення більш повного дослідження специфіки функціонування даного процесу на сучасному етапі еволюції міжнародних економічних відносин.

Мета статті полягає у дослідженні економічної природи передумов, сутнісних рис, форм, методів та перспективних інституційних напрямів розвитку міжнародної кооперації виробництва у період глобалізаційного розвитку світового господарства.

Сучасні тенденції в економічному, культурному та політичному житті України на шляху інтеграції у світове співтовариство вимагають прискореного розвитку виробництва. В Європі вже