

кладається товар кожного постачальника (виробника, експортера, імпортера).

### ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / за наук. ред. Т. М. Циганкової. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.
2. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту [Електронний ресурс] : Закон України № 330-XIV від 22 груд. 1998 р. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=330-14>. – Назва з екрана.
3. Антидемпінгові процедури як механізм захисту вітчизняних виробників на ринку товарів і послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://viza.dp.ua/viza/ua/product\\_ua.cf\\_m?Prid=10&psid=98](http://viza.dp.ua/viza/ua/product_ua.cf_m?Prid=10&psid=98). – Назва з екрана.
4. Statistics on anti-dumping [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/adp\\_e/adp\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm). – Titla from display.
5. Дані Міністерства Закордонних Справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/content/58040.htm>. – Назва з екрана.
6. Дані Статистичного Щорічника України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.oseu.edu.ua/docs/StatSchorichnyk%20Ukrainy%202009.pdf>. – Назва з екрана.
7. Дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrexport.gov.ua/ukr/torg\\_obmegennja/ukr/990.html](http://ukrexport.gov.ua/ukr/torg_obmegennja/ukr/990.html). – Назва з екрана.
8. Дані Повідомлення Міжвідомчої Комісії з Міжнародної Торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/shodo-aktualizovanoyi-informaciyi-5bshodo-osoblivih-vidiv-mi-doc104717.html>. – Назва з екрана.

УДК 330.341.1

## ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ПОТЕНЦІАЛ» У КАТЕГОРІАЛЬНОМУ АПАРАТІ

**Я. О. Барибіна, кандидат економічних наук**

У сучасних умовах господарювання посилюється конкурентна боротьба між підприємствами різних форм власності, що зумовлює необхідність дослідження потенціалу для забезпечення формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств. За умови ефективного використання потенціалу зростає ймовірність сформуванню конкурентну перевагу.

Проаналізувавши праці науковців, які досліджували сутність поняття «потенціал», ми виявили тенденцію до постійних змін у його трактуванні. Слід зазначити, що в сучасних наукових публікаціях висвітлюються різні аспекти поняття «потенціал» і переважно вказується на значні розбіжності у визначенні самого поняття «потенціал», його сутності,

складових елементів і співвідношення з іншими категоріями.

Щодо категорії «потенціал підприємства», то наразі в економічній літературі, теж не існує однозначного її трактування. А складність цієї категорії стала причиною існування значної кількості найрізноманітніших поглядів щодо її тлумачення.

Досліджуючи сутність поняття «потенціал», ми також встановили, що у наукових працях поняття «потенціал» тісно пов'язана з характером цілей підприємства. Високий потенціал дозволяє розширити коло можливих стратегій, зробити їх найбільш активними та наступальними. Однак практика засвідчує, що навіть, володіючи достатнім потенціалом, під-

приємство не завжди повною мірою використовує його.

Різноманітність інтерпретацій поняття «потенціал» і його класифікаційних ознак, відображені у працях Н. Ігнатенка, В. Руденка [4] та інших науковців.

Таким чином, проведений нами аналіз літературних джерел вказує на існування різноманітних підходів до трактування сутності поняття «потенціал»:

1. Представники ресурсного підходу розглядають потенціал як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. Л. Абалкін [1] зауважує, що поняття «потенціал» і «ресурси» неможливо протиставляти, оскільки потенціал (економічний, узагальнений, підприємницький, виробничий) – це узагальнена, збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця та часу.

2. Поняття «виробничий потенціал» як синонім поняття «виробнича потужність» трактується як максимально можливий річний, добовий обсяг випуску продукції.

3. Потенціал підприємства – можливість виробничих сил забезпечувати визначений ефект, тобто результативний підхід.

4. Деякі автори розглядають потенціал як систему матеріальних трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Такий підхід ґрунтується на висловлюванні К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва й елементи утворення нового продукту є, так би мовити, можливостями, що підкреслює потенційний характер. Щоб реалізувати цю можливість, «вони мають з'єднатися» [9]. Безумовно, дане твердження має важливе значення при розробці методів вимірювання та аналізу потенціалу, оскільки динамічний стан розвитку виробництва не дозволяє в повній мірі дослідити питання поліпшення використання нагромаджених ресурсів.

5. Прихильники ще одного напряму розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати висунуті перед нею завдання: потенціал – це цілісне уявлення про єдність структури та функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. Відповідно до формулювання даного визначення потен-

ціал і ефективність будуть залежати від того, настільки вдалою є структура об'єкта.

Існує також думка, що орієнтація на традиційні переваги може стати фатальною для планування стратегічного розвитку потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. Тому на передній план повинна вийти концепція організаційного потенціалу І. Ансоффа [2]. У даній концепції наголошується на потенційних можливостях загальнофірмового менеджменту, до діапазону якого входять: маркетинг, виробництво, НДДКР, фінанси та інші функціональні складові, а також навички загальнокорпоративного управління.

6. Системний підхід дозволяє інтегрувати найбільш значні теоретичні погляди на підприємство як соціально-економічну систему [6, 7, 10]. Відповідно до системно-інтеграційної теорії, основою потенціалу підприємства є системна сукупність засобів праці, предметів праці, працівників, враховуючи їхні інтелектуальні та морально-етичні якості, досвід роботи, мотиви, стимули та традиції, що склалися в колективі.

7. Динамічний підхід розглядає потенціал підприємства як динамічний критерій ефективності управління в процесах функціонування і розвитку підприємства. Даний підхід використовується для аналізу й оцінки потенціалу та формування системи показників як єдиної інформаційної основи інтеграційної системи управління ним [10, с. 32–42].

Аналіз перших двох поглядів дає можливість зробити висновки, що виробничий потенціал є сукупністю ресурсів, кількісні та якісні параметри яких, а також їх інтеграція, становить виробничу здатність підприємства. Однак при такому підході потенціал підприємства, визначаючи можливість випуску продукції, не може бути мірою корисного ефекту. Ресурсне розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніші його характеристики. Припускається, що потенціал підприємства є винятково мірою корисного ефекту.

Процес формування потенціалу підприємства є одним із напрямів економічної стратегії господарських суб'єктів, якими передбачено

створення системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності під-

приємства. При цьому використовують такі основні наукові підходи до формування потенціалу підприємства (табл.).

Таблиця

### Підходи до управління конкурентним потенціалом підприємства

Підхід	Короткий зміст підходу до управління конкурентним потенціалом
1. Системний	Використання системного підходу в дослідженні потенціалу передбачає його розгляд у всіх теоретичних аспектах діяльності підприємства і визначення ролі в процесах, реалізованих на підприємстві
2. Комплексний	При використанні комплексного підходу повинні враховуватися технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні, при необхідності й інші аспекти менеджменту та взаємозв'язку цих об'єктів
3. Інтеграційний	Інтеграційний підхід у процесі формування потенціалу підприємства націлений на дослідження посилення взаємозв'язків, об'єднання та посилення взаємодії між окремими його елементами
4. Маркетинговий	Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію формування можливостей підприємства на споживача за рахунок: - підвищення якості кінцевого результату реалізації потенціалу (виходу системи) відповідно до потреб споживачів; - економії ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості всіх елементів потенціалу та як наслідок, підвищення якості кінцевої продукції або послуги
5. Функціональний	Функціональний підхід передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення існуючих або потенційних потреб. Після встановлення сукупності функцій, які потрібно виконати для задоволення даної проблеми, створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, який передбачає мінімум сукупних витрат за життєвий цикл об'єкта на одиницю його корисного ефекту
6. Динамічний	Динамічний підхід пов'язаний з необхідністю розгляду потенціалу в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і підпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на деякому тимчасовому відрізку
7. Відтворювальний	Відтворювальний підхід орієнтований на постійне поновлення виробництва продукції з меншою ресурсоемністю та вищою якістю порівняно з аналогічною продукцією на даному ринку для задоволення потреб клієнтів
8. Процесний	Процесний підхід розглядає функції управління конкурентним потенціалом як взаємопов'язані. Процес управління є загальною сумою всіх функцій, серією неперервних взаємопов'язаних дій. Цей підхід дозволяє системно узгодити між собою функціональні напрями в діяльності підприємства, побудувати прозорі та зрозумілі схеми реалізації управлінських завдань, оцінити й оптимізувати використані ресурси
9. Нормативний	Нормативний підхід полягає у встановленні для найважливіших елементів потенціалу нормативів: якості та ресурсоемності продукції, завантаженості технічних об'єктів, параметрів ринку і т. д.; ефективності використання ресурсного потенціалу щодо розробки та ухвалення управлінських рішень
10. Адміністративний	Адміністративний підхід передбачає регламентацію функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, пов'язаних з реалізацією елементів потенціалу, у нормативних актах за допомогою методів примушування
11. Кількісний	Сутність кількісного підходу полягає в переході від якісних оцінок конкурентного потенціалу до кількісних, математичних, статистичних методів, інженерних розрахунків, експертних оцінок, системи балів
12. Поведінковий	Поведінковий підхід ґрунтується на підвищенні ефективності сукупності потенціалу за рахунок підвищення його кадрової складової. Метою поведінкового підходу є надання працівникам допомоги в усвідомленні та реалізації власного можливостей і творчого потенціалу на основі застосування концепцій поведінкових наук щодо управління підприємством
13. Ситуаційний	Ситуаційний підхід заснований на альтернативності досягнення цілей і забезпечення максимальної адаптації до умов конкретної ситуації в процесі формування потенціалу підприємства. Він сконцентрований на ситуаційних відмінностях між потенціалами підприємств і всередині потенціалів, і спрямований на визначення значимих внутрішніх і зовнішніх змінних ситуації та ступеня їх впливу на ефективність діяльності

Продовж. табл.

Підхід	Короткий зміст підходу до управління конкурентним потенціалом
14. Структурний	Структурний підхід у процесі формування потенціалу заснований на його структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними
15. Організаційний	Організаційний підхід реалізується через визначення кількісних оцінок і встановлення залежності між окремими елементами потенціалу, за допомогою економіко-математичних і статистичних методів обробки інформації
16. Збалансована система показників	Розкриває взаємовплив потенціалів їх оцінку та стратегічну спрямованість. Дозволяє комплексно оцінювати конкурентоспроможність потенціалу та одночасно використовувати методи узагальнення різномірної аналітичної інформації, наприклад, інтегральну оцінку
17. Структурний	Формування потенціалу заснований на його структуризації і визначенні значимості, пріоритетів серед елементів потенціалу з метою встановлення раціональності співвідношення і підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними
18. Інноваційний	Інноваційний підхід орієнтований на активізацію інноваційної діяльності, засобами якої повинні бути фактори виробництва й інвестиції
19. Стратегічний	Управління здійснюється на основі розробки та реалізації в умовах високого ступеня невизначеності зовнішнього середовища

Незважаючи на багатоманітність трактувань, слід виокремити загальні риси, характерні для більшості підходів: основою функціонування підприємства є ресурси (фактори виробництва), саме вони визначають можливості чи потенціал підприємства; крім традиційних видів ресурсів, виділяють управлінські можливості підприємства (менеджмент, блок управління). Саме тому, з іншого боку, потенціал визначають як здатність підприємства ефективно функціонувати та досягати намічених цілей.

Враховуючи той факт, що в разі підвищення конкурентоспроможності підприємства важливим завданням є виявлення, формування, реалізація та контроль резервів її зростання, тобто потенціалу, та управління ним на всіх рівнях, з метою подальшого формування підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств пропонуємо спиратися на узагальнену та доповнену нами класифікацію потенціалу за такими ознаками [5, 8, 11–13]:

- 1) за середовищем виникнення: внутрішній, зовнішній (ринковий);
- 2) за рівнем абстрагованості: потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний, психофізіологічний;
- 3) за характером прояву: явний, прихований;
- 4) за можливістю виміру: вимірний, слабковимірний, невимірний;

5) за можливістю управління: суб'єктивний, керований, регульований, контрольований;

6) за ступенем доцільності й економічної віддачі: корисний і некорисний (пропорція поділу потенціалу за даною ознакою залежить від ступеня використання ресурсного потенціалу підприємства). Якщо ресурсний потенціал підприємства використовується неефективно або не дає очікуваної віддачі, то частина витрат обігу є некорисною;

7) за характером прийнятого управлінського рішення: релевантний і нерелевантний. Релевантний потенціал – це потенціал, розмір якого залежить від прийнятого рішення. До нерелевантного відносяться той потенціал, який не залежить від прийнятого рішення;

8) за станом прояву: реалізований, кінетичний;

9) за характером дії: базовий, збитковий, ефективний;

10) за терміном дії: стратегічний, середньостроковий, поточний;

11) за напрямом дослідження: виробничий, організаційний, соціальний, економічний, технологічний, інфраструктурний, психологічний, правовий, екологічний, етичний, політичний, пайовий. Введення категорії пайового потенціалу та його складових обумовлена необхідністю розробки сучасних підходів до управління конкурентоспроможністю

в діяльності підприємств кооперативної або акціонерної форм власності;

12) за масштабом або залежно від рівня агрегованості: потенціал світового господарства, потенціал країни, (національної економіки), регіону, галузі, регіональний, територіальний, добровільних об'єднань, підприємств, структурних підрозділів, операційних (ви-

робничих ділянок) і окремих робочих місць [9, с. 27].

Варто зазначити, що між потенціалами різних рівнів управління існує процес взаємопроникнення та взаємодії складових, що призводить до змін потенціалу кожної системи: економічного потенціалу підприємства, галузі, регіону, країни (рис. 1.).

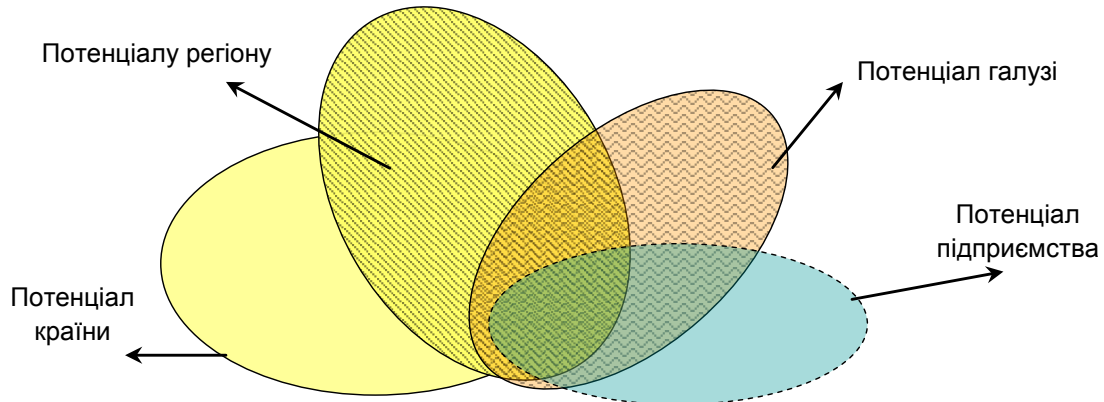


Рис. 1. Взаємовплив потенціалів різних рівнів господарювання (авторська розробка)

Вищезазначені потенціали знаходяться між собою в пропорційній взаємозалежності.

Оскільки підприємство є основою розвитку галузі, а сукупність галузей формує основу національної економіки, принципово важливе значення для вирішення проблем конкурентоспроможності має дослідження потенціалу галузі, яка досягається за рахунок як конку-

рентних переваг її компаній, так і системи її взаємодії;

13) за функціональною сферою діяльності: виробничий, торговельний, інноваційний, маркетинговий, кадровий, техніко-технологічний, управлінський, мотиваційний, комунікаційний, логістичний (рис. 2).

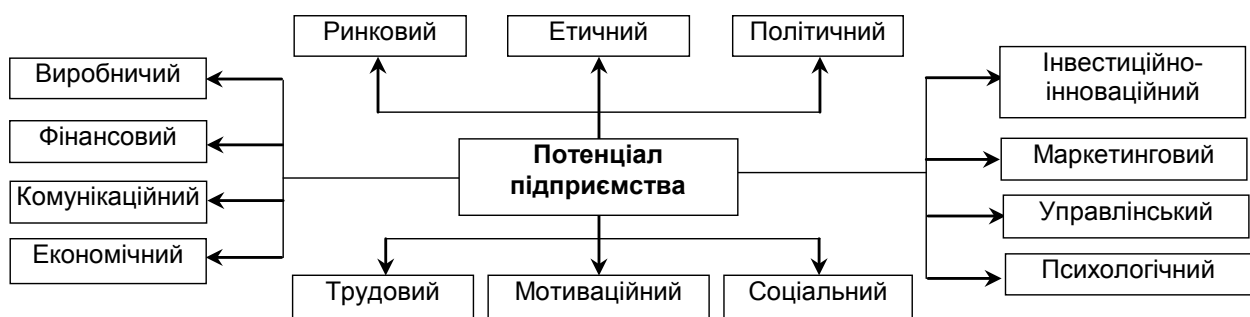


Рис. 2. Структура потенціалу за функціональною сферою діяльності підприємства (адаптовано автором)

Крім того, проведений аналіз дав можливість зробити ще один загальний висновок: наразі в наукових джерелах не приділяється належної уваги питанням системних особливостей потенціалу, тобто не враховуються і не

сформульовані основні положення функціонування підприємства [3].

Потенціал підприємства має свої характерні властивості: адаптивність, гнучкість, мобільність, стійкість, стабільність. Крім того,

він підвладний «старінню» і потребує ліквідації частини мертвого потенціалу та постійного оновлення.

Практично всі розглянуті вище визначення так чи інакше спираються на трактування поняття «ресурси підприємства», та враховують факт досягнення цілей за допомогою ресурсів.

Отже, проведений нами огляд наукових джерел дозволив прийти до висновку, що найбільш розповсюдженим є трактування поняття «потенціал» підприємства, як сукупність природних умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, що можуть бути використані для досягнення певних цілей. Крім того, іноді потенціал підприємства визначають як можливість продуктивних сил забезпечувати певний ефект.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М. : [б. и.], 1981. – 453 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Голубничий В. Кооперация / В. Голубничий // Энциклопедия Украинизма: Словникова частина / під ред. Л. Кубійовича. – Львів : Молоде життя, 1994. – Т. 3. – 1125 с.
4. Игнатенко Н. Т. Производственно-ресурсный потенциал территории / Н. Т. Игнатенко, В. П. Руденко. – К. : [б. и.], 1986. – 447 с.
5. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией : [учеб. для вузов] / М. И. Круглов. – М. : Русская деловая л-ра, 1998. – 768 с.
6. Кузнецов Б. Л. Введение в экономическую синергетику / Б. Л. Кузнецов. – Набережные Челны : КамПИ, 1999. – 403 с.
7. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А. В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
8. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
9. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : [б. и.], 1960. – Т. 23. – 652 с.
10. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко. – Х. : Изд-во ХНЕУ. – 2004. – 215 с.
11. Отенко И. П. Потенціал підприємств і його види / І. П. Отенко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2001. – № 4 (2). – С. 18–21.
12. Ревуцкий Л. Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л. Д. Ревуцкий. – М. : Перспектива, 1997. – 124 с.
13. Ресурсный потенциал экономического роста / [Н. П. Фигурнова, Е. В. Красникова, А. М. Бабушкина ; ред. : Л. И. Абалкин (рук.) и др.]. – М. : Путь России, 2002. – 567 с.

УДК 338.45:330.341.1(477)

## ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

**А. В. Шаперенков, кандидат економічних наук**

Світова практика свідчить, що подальший прогрес розвитку суспільства може бути забезпечений тільки на основі пріоритетного фінансування інноваційної сфери [1]. Отже, щоб активізувати вітчизняні як теоретичні дослідження, що стосуються як основ формування інноваційно-технологічного розвитку – інно-

ваційного потенціалу, і практичного механізму його ефективного фінансового забезпечення.

Дослідженню питань формування ефективного фінансового механізму забезпечення інноваційного потенціалу присвячені численні праці як зарубіжних, так і вітчизняних учених: J. L. Kellog, С. Роджерс, І. Бланк, О. Волков,